

证券代码：002812
债券代码：128095

证券简称：恩捷股份
债券简称：恩捷转债

云南恩捷新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过网络直播链接 http://z-mz.cn/2KOTL 参与 2020 年度业绩说明会的投资者
时间	2021 年 3 月 18 日
地点	http://z-mz.cn/2KOTL
上市公司接待人员姓名	董事长 Paul Xiaoming Lee、副董事长兼总经理李晓华、董事 Alex Cheng、独立董事郑海英、董事会秘书熊炜、财务总监李见、研究院院长庄志、董事长助理庞启智、保荐代表人王家骥、刘纯钦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2021 年 3 月 18 日（星期四）下午 14:00 至 15:30 通过网络直播举行 2020 年度业绩说明会，问答环节内容如下：</p> <p>1、匈牙利项目目前的进度？在欧洲投资与在国内投资是否有成本差异或毛利率差异，盈利性怎么样？会给哪些厂商配套供货？</p> <p>匈牙利项目是公司 2020 年 11 月与匈牙利 Debrecen（德布勒森市）政府的子公司签约，将购买 285 亩土地和 240 亩土地优先购买权，用于锂电池隔膜项目建设，预计总投资额 1.83 亿欧元，建 4 条制膜生产线和 30 余条涂布线，年产能（规划）约 4 亿平。目前正在进行厂房设计阶段，预计 7 月可以取得建筑许可，8 月开始施工，2022 年底完成厂房建设，然后安装调试设备，2023 年第一季度末前开始量产。投建匈牙利项目的目标是满足欧洲市场日益增长的隔膜需求，公司现有的客户如</p>

宁德时代、LG、三星都在欧洲布局和设厂，从订单和配套来看未来会有扩张的需求。欧洲项目的成本预计要比在国内高，比如人工成本因欧洲的劳工政策、工作时长、员工使用人数以及运营费用要高一些，公司有相对的应对措施控制成本：①与当地政府商议，在满足当地劳工政策的基本要求之上，通过从国内劳务派遣方式来降低成本；②加快生产后端自动化程度来有效控制劳工使用数量，前端自动化程度已很高；③改进生产技术和推广在线涂布技术，既可以有效减少劳工数量又可以提高生产效率。盈利性不会差主要因为面对海外市场，海外市场的价格体系与国内不同，较好的出货价格可以覆盖成本。

2、如何看待未来湿法隔膜行业的竞争格局？

每个行业都不会只有一家进行供应，从下游客户的接受程度看，也不会出现一家供应的局面，隔膜行业有多家厂商存在很正常。未来隔膜的需求空间很大，现在公司的供应能力离全市场的需求还很大，我们还有很大的空间，所以其他隔膜企业的发展，不会压缩我们的成长空间，公司的目标是未来能满足市场需求的50%。盈利能力是多个因素综合后的体现，要看各家企业的技术和管理水平、产品和市场的拓展能力。公司也在不断地努力和改进，强化竞争力，隔膜市场未来空间很大，公司有清晰的战略目标和计划，能够在未来的竞争格局长期保持竞争优势。

3、公司在拓展海外市场时的竞争优势是什么？

海外市场是品质优先，在达到海外客户高品质要求的情况下，供应商再来进行成本和价格的竞争。公司率先进入海外市场供应体系，说明我们的产品品质和体系是完全能够满足海外客户的要求，更重要的是公司能够大规模地、持续地保持产品品质。另一方面，价格和成本方面的竞争仍然存在，在保证品质达到要求的情况下，成本控制很重要，隔膜企业要通过提高管理效率、生产效率，技术不断进步，来达到客户期望的价格，这些对企业来说是个挑战。海外客户出于保证自身供应安全和自身的成本控制目标，行业竞争是会持续存在的。

4、在线涂布现有产线 1 条，未来投产进度如何？技术上，在线涂布现在可以做水性涂布，未来可以做油性涂布吗？请介绍客户进展？

在线涂布产能节奏：2021 年可以完成 10 条线、2022 年 37 条线、2023 年 56 条线，相对应的产能 2022 年 30 亿平方米、2023 年 46 亿平方米。油性涂布正在开发中，未来可以实现。现在可以满足大客户的需求。

5、海外客户是否在做在线涂布的验证？

是的。

6、公司在线涂布技术具有首创性和独创性，请问在线涂布领先性能否维持，技术壁垒在哪？竞争对手未来是否会上在线涂布？

公司自 2014 年开始研发在线涂布技术，经历了不断的改进和多年实验才实现的，是行业内唯一一家掌握了此种技术的隔膜企业，现在也在做相应的专利布局。

公司在设备、技术、知识产权等方面形成了技术壁垒，要满足在线涂布，有以下前提条件①在线涂布的基础是基膜产线的可靠性，只有先能稳定生产基膜，再进行在线涂布才有经济性。公司的生产设备是 JSW（日本制钢所）生产的，产线和工艺的稳定性很好。②基膜产品的稳定性十分重要，如果基膜的不合格率高，是会浪费涂层材料。③对涂布设备的要求高，公司现在是大幅宽（5 米）涂布，所以涂布头的设计和精度控制是技术难点，公司与供应商经过长期开发，并签订了设备锁定协议。④涂布技术要求高，大幅宽在线涂布与离线涂布在配方、浆料稳定性的要求不一样，需要很长时间的的工作。因此，竞争对手在 3 年内很难超越公司。

7、各类产品在全球区域的产能、产量的规划和节奏？

公司的产业布局是合理的，基地主要在中国，初期是在东南沿海，符合新能源产业的布局主要在东南沿海的情况；随着储能的发展，比如宁德时代、比亚迪等在西部布局，相应地公司也在重庆建设基地，配套西部客户的需求；公司在海外的布

	<p>局也是跟随客户的战略，公司的客户在欧洲有大规模的布局，所以公司去配套在匈牙利建厂，下一步是北美市场，北美电池厂特斯拉公布了很大的扩张计划和产能投建计划，如果未来能落地，我们会去配套，另一方面我们也会考虑中美贸易战带来的关税成本较高因素。公司的布局是跟随产业的发展进行的，公司会根据交付的便利性、经济性、运输途中的风险等因素综合考虑后作出决策，公司全球的布局是一个合理的安排。干法市场主要在中国和韩国，公司会根据市场情况进行全球布局。</p> <p>8、公司 2021 年一季度业绩情况如何？</p> <p>公司已发布 2021 年一季度业绩预告，预计 2021 年一季度盈利 3.9 亿—4.5 亿，比上年增长 182%—226%，但净利润受以下因素影响：①一季度下游需求旺盛，锂电池隔膜出货情况很好，预计一季度出货量超 5 亿平，但出货统计数据 and 财务确认收入数据有出入，财务确认收入数据是视具体的交易条件和商务条件来确认的；②另外按照公司年终奖发放惯例，在公司一季度发放了年终奖并计提了费用，由于 2020 年公司业绩完成情况很好，为给员工们业绩完成嘉奖，公司发放了较高比例和金额的年终奖（往年发 2 个月工资的年终奖，今年发 3 个月工资的年终奖）；③叠加春节订单多未放假产生的加班费影响；④研发支出比去年同期略有增加；⑤2021 年公司员工工资上调；⑥客户结构在一季度的特点是国内的增长速度快于海外，所以出货结构目前来看是国内出货比例在增长，海外出货相较于 2020 年第四季度海外出货略有下降。公司净利润受以上因素综合影响，但有些影响因素是短期的比如年终奖，客户结构和出货结构在未来其他客户的出货比例和出货量更合理，海外出货的量也会增长，客户结构更合理会对单平盈利能力有提升的效果，一季度公司在向一些客户进行涂布导入，计划 6 月完成全部导入公司 100% 供货，随着持续放量，将占涂布出货量的 10%。未来公司客户结构和出货结构会更加合理，能够达到预期甚至超过预期。</p>
附件清单	无

日期	2021年3月18日 星期四
----	----------------