

证券代码：300919

证券简称：中伟股份

## 中伟新材料股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：20210419

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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"/>现场参观调研      <input type="checkbox"/>其他（ ）         </p>
<p>参与单位及人员姓名</p>	<p>农银证基、富国基金、敦和资产、新华资产、景顺长城、华安基金、上汽投资、惠泰投资、东莞证券资管、福建泽源资产、中心证券、宝盈基金、易方达基金、中邮人寿、吉富创投、华泰证券、西部利得、中欧基金、海富通基金、泰达宏利、海通证券、广发基金、长城基金、华宝基金、复盛资产、德邦资管、湘银集团、聚鸣投资、信达证券、大家保险、天风证券、金鹰基金、中邮基金、嘉实基金、财通资管、长信资本、泰康资产、东吴证券、平安资产、东盈投资、平安证券、招银理财、华西证券、平安基金、大家资产、翎展基金、首创证券、华创证券、东北证券、安信证券、东方阿尔法、鸿道投资、宝盈基金、源乐晟资本、广发资管、上投资本、长江证券、渤海汇金、盈峰资本、国泰君安、上海乾腾资产、财通基金、兴业证券、山合投资、财通自营、中心建投、浙商基金、鸿盛基金、盘京投资、西部证券、域秀投资、中泰证券、中金证券、鹏华基金、申万宏源、华能信托、招商证券、工银瑞信、中金公司、宝新资管、太平洋资产、国金证券、盘宇投资、人寿资产。</p>
<p>时间</p>	<p>2021年4月19日 14:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>湖南省长沙市运达中央广场瑞吉酒店3楼</p>
<p>公司接待人员</p>	<p>董事长、总裁邓伟明；董事、副总裁陶吴；董事会秘书廖恒星；资本中心总经理邓超波；财务总监朱宗元；财务中心副总经理邹畅；证券事务部总监王东；证券事务代表万翔；证券事务代表曾高军；证券事务秘书邓鼎盛。</p>
<p>投资者活动主要内容介绍</p>	<p>公司董事会秘书廖恒星首先就公司2020年度公司基本情况、主要特点、经营情况、风险管理等方面情况向与会投资机构进行了阐述。公司董事长、总裁邓伟明就行业属性、发展趋势、企业的发展思路等方面与会投资机构进行了分享。最后在互动环节上，公司董事长、总裁邓伟明；董事、副总裁陶吴；董事会秘书廖恒星；财务总监朱宗元就与会投资机构关心的问题进行了交流，具体如下：</p>

### **1、公司怎样看待前驱体行业的发展趋势？**

回复：未来前驱体行业的发展预计呈现三个方面趋势：

（1）全球化趋势。从前驱体现阶段发展轨迹来看，客户全球化、团队全球化、产能全球化、资源全球化已成为一种趋势。（2）集约化趋势。前驱体行业在技术、规模、客户、成本等方面已形成了一定的行业“壁垒”，且近几年市场呈现头部客户进一步集中的发展趋势，未来前驱体行业应是持续集约化的发展趋势；（3）一体化趋势。基于供应保障、成本节约、客户协同等，行业发展呈现一体化趋势，一体化发展对公司战略发展提供支撑基础作用。

### **2、公司如何看待 5 系、8 系、甚至市场出现的 9 系产品，如何应对技术的迭代？**

回复：前驱体产业隶属于锂电产业链的核心环节之一，技术迭代产生的原因在于客户需求与技术的本身进步，终端客户对产品要求的不断提升会逐步传递到产业链的中上游，促使整个行业随着终端客户要求不断升级迭代，每个系统不同型号的产品，根据应用场景与客户计划不同，约为 3-5 年不等。公司研发重点将始终聚焦于未来可能出现的产品需求，加强研发投入、增强研发的综合实力、积累研发底蕴、积极配合并满足客户关于新产品的需求，持续服务好产业链下游产业。

### **3、公司 2020 年度报告里对公司研发新品的数量进行了披露，今年的增长比较大，产业关于新产品的研发是在加速吗？**

回复：随着近年来新能源车行业的增长，整个产业链研发都在提速，行业的终端客户逐年递增，行业的参与者亦在递增，如小米、滴滴等企业，未来还将出现其他的大型企业参与这个行业。随着终端客户的需求快速提升，终端客户对产品的开发要求、开发数量亦在不断提升，行业从业者只能不断响应客户及终端的要求，才能持续助力企业快速发展。

### **4、对于客户来说，如果想布局下一代产品，是会找一家研发还是多家共同研发？**

回复：从目前新能源车行业的发展现状看，客户会找少数几家头部供应商研发下一代产品，以保证供应安全、供应稳定。但随着新能源车行业在更高速发展的过程中，头部企业占据了先发优势，客户为了保证产品的顺利开发及如期生产，会寻求更具确定性的合作伙伴，因此会寻求行业中最有研发优势、最具匹配的产能规模及最具性价比的企业开发新产品。同时，随着优势的不断加强，下游客户的黏性也会进一步提升，从而达到共同发展目标。

### **5、公司后续有没有和客户一起合资投资产能的可能？**

	<p>回复：公司目前暂无与客户一起合资投资产能的计划，公司的技术研发与商业供应具有开放性、全面性，面对整个下游产业链，公司愿意和下游客户一起开发新产品，承担前期阶段技术开发费用，从公司层面看，也能增强技术开发能力和客户合作的范围。</p> <p><b>6、公司目前在 LG 的销量占比是比较高的，如何看待销量“天花板”？</b></p> <p>回复：目前新能源车行业还处在一个发展初期，2020年下半年以来全行业超预期增速是市场有目共睹的，锂电池行业正在发生更加积极的变化，公司的客户结构随着市场变化进一步完善，我们会持续地投入资源服务好更多层次的客户群体，积极开发新的客户群体，为公司未来发展奠定良好的客户结构基础。</p> <p><b>7、行业集中度进一步提高之后，公司盈利能力是否会有所增长？</b></p> <p>回复：公司市场份额近年来稳步提升，客户结构、产品结构在不断完善，原材料自供比例进一步提升，公司将始终伴随客户共同进步和发展，充分发挥先发优势、客户客户、规模与产品优势等，努力提高经营效率与经营效益。</p> <p><b>8、随着市场技术的提升放缓，未来的竞争是否会加剧？利润是否会持续降低？</b></p> <p>回复：前驱体行业对技术要求是严苛的，只有跨过了技术门槛才能谈品质保障与成本控制，在技术开发能力达标、品质保障到位的前提下同步控制住成本，能让企业在未来规模化竞争中保持住企业的核心竞争优势。同时行业目前还尚处技术发展的过程中，未来的提升空间较大，公司将进一步提升工艺研发、设备研发、循环回收等研发体系的优势，以增强服务与协同客户的能力。</p> <p>随着整体效率的提升及协同效应的发挥，同步强化各环节成本管控，公司的盈利状况预期较好。</p> <p><b>9、基于高速增长的行业，公司如何留住技术团队？</b></p> <p>回复：1、公司将充分发挥产业高成长空间的优势，为技术团队搭建更广阔的事业平台，让高技术的人才引得进、留的下、长的起；2、实行综合的激励手段，包括年度绩效、专项项目、超额分享、员工持股计划等，让技术人员共同担当、共同创造、共同分享企业的发展成果；3、积极营造科技精神、工匠精神等文化，营造组织技术创新驱动发展企业的环境。</p>
附件清单（如有）	

