

证券代码：002812

证券简称：恩捷股份

债券代码：128095

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：2021-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	长江证券马军、东吴证券岳斯瑶、博时基金赵耀、华夏财富刘春胜、摩根资产张文慧、中信证券袁健聪等机构投资者
时间	2021年10月26日
地点	上海恩捷新材料科技有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	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、证券事务代表禹雪、证代助理汤怡桐、信息披露专员尹浩扬、刘月圆
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者活动以电话会方式进行，公司董事长助理庞启智先生介绍了公司2021年第三季度经营情况：</p> <p>今年新能源行业整体发展情况很好，隔膜需求旺盛。公司第三季度总营收19.75亿元，同比增长73.11%；归属于上市公司股东的净利润7亿元，同比增长117.48%；第三季度末总资产235.22亿元；资产负债率42.6%；第三季度锂电池隔膜出货量约8亿平方米，现在每月出货都比上月增长1000-2000万平。随着行业快速发展，预计明年需求会更强劲，从供求关系来看，未来3-5年隔膜供应处于偏紧状态。公司面临着巨大的交货压力，但公司有相应的应对措施和未来布局的计划，如设备保障、改造现有设备、挤压现有产能等来保障既定目标的完成。</p> <p>今年隔膜新增产能主要来自江西和无锡基地，到年底公司有近60条生产线，产能预计45-50亿平方米。现在市场需求旺盛，未来几年公司以每年新增25条生产线为目标进行产能扩展和产线建设。现在常州项目公司已成立，项目备案已完成；公司成立了专项小组负责跟进重庆恩捷项目建设进度；匈</p>

牙利项目厂房打桩完成，有序推进施工。根据现在的市场情况，我们会加快新产线的建设速度，比原计划提前投产；同时持续优化工艺、改造设备，通过提速、增加幅宽、提升管理水平等方式增加产能、提升生产效率、提高收率和良率，提升交付能力，预计到 2022 年产能达到 70 亿平方米，交货能力达 45-50 亿平方米；2023 年争取将产能提升至百亿平方米，交付能力达 65-70 亿平方米；2024 年也将继续提升产能。未来我们具备充足的交货能力。我们以“世界一流的高分子材料研发生产企业”为愿景，凭借公司规模、成本、研发、产品和市场等方面的竞争优势，持续为客户创造价值，为达成经营目标和实现股东利益最大化努力！

以下是投资者及管理层问答交流内容：

1、锂电隔膜每平米盈利情况？公司产能扩张明显加快，设备如何保障？自研设备进展如何，目前规划还是按照 2023 年末至 2024 年初产出吗？

三季度国内客户需求提升幅度比海外客户的提升幅度大，另外是实际发货量要比报表收入多一些，因为各个月的发货量均在持续增长，且增长幅度较大，所以造成整个季度各个月份月头和月尾发货与开票的剪刀差有所扩大。

设备方面，公司和日本制钢所进行了深度沟通，推动其产能适当提升，日本制钢所实际交付能力还是做了一些提升，对公司未来的产能扩张也有所保障。目前市场上没有能够提供一揽子设备产线解决方案的供应商，公司整条生产线是集成多家供应商设备。公司核心设备以日本制钢所为主，公司和其他设备商也有良好的关系，公司还会对现有生产线出一些改造和升级方案。

自研设备是一个长期过程，初期公司会利用 20 多年的设备方面经验做设备改造和技术工艺改进，注重 Know-how 保密，以提升技术壁垒，增强长期竞争优势，而不是第一步就完成一个非常大的自建设备。设备领域门槛高、难度大，短期内自研设备是作为补充部分。公司努力争取把自研产线时间尽量向前提，希望能够在 2022 年到 2023 年就能有一定的贡献。

2、公司 2021 年三季度也有对一些客户涨价，请问涨价大概在什么时候体现？明年隔膜价格如何？公司三季度在线涂布出货量多少，未来在线涂布产能释放节奏是否有变化？

公司对部分客户和新产品做了一些价格上的调整，但在整体产品结构中

的比例不大。影响公司产品整体均价的因素较多，比如产品结构和客户结构等，不由单一因素决定。

近期供需紧张，同时公司现在也在承受一部分材料价格上涨的影响，公司虽然也在通过规模化生产、技术工艺改造，和在成本上的一些管控措施努力消化上游传递过来的材料上涨的压力，但这个压力最后会一定程度的向下游传导也是很自然的事情。公司的产品不是标准化价格，不是一个统一的价格，实际执行的价格是一个客户一种产品一种价格，要根据客户的具体采购规模、商务条件、客户对产品的具体要求等来具体地定价。

目前公司有 7 条在线涂布产线在生产，分别在江西、珠海和无锡工厂，主要客户是国内知名的锂电池厂商。到年底在线涂布产线将有 11 条，进度与公司计划相符。目前在线涂布产品以陶瓷涂布为主，国内某锂电池厂商的认证也已完成，现在有一些涂布膜产品的供应。在线涂布产品的稳定性、一致性等较好，订单量进一步增加，但因为公司目前在线涂布产能的局限，所以也在和各客户协商。在线涂布是生产工艺上的调整 and 变化，最终产品与离线涂布生产出来的产品没有本质区别。公司计划 2022 年达到 34 条在线涂布产线，2023 年达到 56 条在线涂布产线，但不排除实际落地情况会受到改造升级影响的可能。

3、公司原材料成本有一定上涨，但第三季度毛利率和净利率环比有较明显的上浮，是否因为公司某些客户单平盈利环比有明显提升？

目前公司确实承担了一些材料涨价的压力，但这些材料相对占比不高，公司通过规模化生产、技术改进和工艺优化、加强成本管控力度，一定程度上消化了这些材料涨价的影响。现在公司锂电池隔膜业务的收入增幅较大，隔离膜产品的毛利相较于公司其他产品是高的，所以公司整体毛利率水平随着锂电池隔膜产品收入占比的增加会相应提升。

4、公司扩产产线都由日本制钢所提供还是综合日本制钢所加东芝和布鲁克纳？

公司的产线采购优先排序尽量是以日本制钢所的设备为第一优先位，日本制钢所也在提升其交付能力。公司也一直和布鲁克纳、东芝和其他设备供应商保持充分的沟通和密切的关系。在必要的情况下，公司也愿意用其他的

设备来作为日本制钢所产线供应的补充。

5、通过持续技改或设备迭代，公司未来的成本差距跟竞争对手之间是会缩小还是扩大？

公司未来在成本上仍将保持长期优势。公司在技术改造和成本管控方面有丰富的积累经验，公司有 20 多年行业经验积累，已经拥有很多熟练工人和专业技术团队、很强的设备改造和优化生产工艺的能力，并且持续投入，如公司的研发投入是行业领先，研发投入不断转化成公司在成本管控、品质、设备工艺等方面改善的成果，最终都体现在竞争优势上，竞争优势（包括技术、成本管控等）其实是一个动态的优势，公司丰富的经验积累叠加不断地加大投入，竞争优势会长期保持。

6、公司上游是否供应紧张？

公司已经在规划未来一至两年内的采购安排，努力保障原材料的供应。

公司主要原材料供应比较充分，但有些辅料如 PVDF 最近供应状况有些失衡导致价格大幅上涨，公司推出了一种新型涂布材料，从技术上已得到客户的认可，未来材料涨价公司能够从技术上得到解决。这种替代材料以前在涂布上用过，但因为其成本比 PVDF 高，以及从技术方面看性能表现上有缺陷，会导致隔膜的内阻偏高，可是①目前公司通过技术手段可以做到降低其成本，另外现在 PVDF 价格已经比这种替代材料贵很多，所以这种材料原先的劣势变成了优势，这种替代材料是通用材料，没有瓶颈问题，所以公司和客户都在积极地推进工作；②技术方面如果单从涂布环节是无法解决这种材料的内阻问题，但公司生产基膜和涂布膜，现在公司在技术上从基膜的层面把其原有的不足之处进行了改进。

7、公司传统业务的成长情况如何？

公司认为未来传统业务还会保持增长趋势，传统业务主要是烟草配套业务和非烟业务，其中非烟业务中的平膜业务受益于现在整个市场蓬勃发展以及价差增大，该业务今年情况较好；另一个增长来源于无菌包装业务，该业务现在处于快速增长期，如果市场有所突破，公司认为未来该业务还会保持快速增长。

8、公司 2021 年第三季度销售费用环比增加较多的原因？

主要因为公司在三季度集中支付了一些涂布技术的专利授权费。

9、磷酸铁锂电池发展速度很快，未来公司在磷酸铁锂电池方面可能会有很多海外业务，公司在涂布专利方面的布局情况及专利授权费用情况？

从隔膜使用情况来说，并不是简单根据磷酸铁锂电池和三元电池来区分隔膜的使用，实际会根据行业属性或产品属性来决定，目前整体来看湿法隔膜在动力和 3C 领域是绝对主流，这个趋势在未来多年内是不会改变的，因为 3C 类和动力类电池产品都是移动化的，对轻薄化有要求；对体积和重量都有限制，相较于干法隔膜，湿法隔膜很重要的一个优势是可以做得很薄，能够充分满足体积、重量等要求，所以在 3C 和动力领域湿法隔膜是主流，不论动力类电池是选用三元电池还是磷酸铁锂电池。我们认为未来无论是三元电池还是磷酸铁锂电池的发展都对公司的隔膜没有影响，目前某国内锂电池厂商在某国外车企的磷酸铁锂电池供应项目中使用的是公司的湿法隔膜。未来储能的市场很大，公司认为储能市场有可能会让干法隔膜的使用有很大的空间，所以公司在干法项目上是有所布局的，公司已公告与 Celgard 的母公司在江西成立合资公司，公司持股 51%，对方持股 49%，会在明年出产品并进入市场。

关于涂布专利布局方面，公司相较于同行已提早考虑相关问题，在五六年前就开始了相关工作，专门聘请了两个美国律师事务所来协助公司做专利工作。公司在专利方面有两个有成效的策略：①公司自研并申请了很多发明专利和技术专利，构建公司自有专利池；②公司与同行进行合作，公司在隔膜行业是后来者，同行特别是海外同行已前行了很多年，有丰富的专利和相关经验，与他们合作是客观且理性的选择，公司与全球在隔膜涂布领域拥有专利最多、覆盖面最广的三家企业已达成合作。现在公司的专利布局非常完整，目前公司对市场上主流涂布产品专利均有覆盖，这有助于公司拓展全球市场，公司可以无障碍进入任何国家和任何客户的市场，在市场开拓方面有积极影响。专利授权费方面，具体情况各不一样，专利授权费对公司成本或整体费用影响较小。

10、公司干法隔膜产能是如何安排的？什么时候可以出货？

公司认为储能市场刚起步，目前储能市场是以绝对成本作为竞争的先决条件，因为干法隔膜在价格上具有一定的优势。公司认为干法隔膜未来有较

	大的空间，在干法领域也有所布局。公司是行业的龙头，有足够的资源和能力在各个市场进行布局，目前在江西成立了合资公司，建设规模是 10 亿平方米，预计明年出产品，如果未来干法在储能市场市场有更大的空间，公司会视情况而定。
附件清单	无
日期	2021 年 10 月 26 日 星期二