

证券代码：002080

证券简称：中材科技

中材科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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	投资者
时间	2022年03月31日下午15:00-17:00
地点	网络业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长薛忠民先生、独立董事林芳女士、副总裁兼董事会秘书陈志斌先生及财务总监高岭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董秘好，锂电膜的同步拉伸技术相较异步拉伸有厚度均匀性高，热收缩率低，透明度高性能优势，请问目前在具体的下游应用上这些性能优势是否能够体现出来？以及未来该技术路线是否显著优于异步拉伸？谢谢</p> <p>答：公司隔膜产业兼具湿法同步及异步两种技术路线。现阶段战略核心在于加速产能落地，公司会综合考虑战略发展规划、设备交付周期等因素选择设备技术路线，同时加大力度推动公司设备国产化战略。</p> <p>2、您好，请问薛董，一季度是不是叶片基本没有盈利？</p> <p>答：您好，敬请关注公司一季报。</p> <p>3、叶片所需玻纤约60%从泰玻采购。请问是泰玻产能跟不上吗？后续有何方案？</p> <p>答：您好，泰玻和中材叶片均为公司独立运营的二级子公司，其采购销售均遵循市场化原则。</p> <p>4、薛总好，南京彤天科技与公司什么关系？近期有没有增持公司股票的计划？</p> <p>答：您好！彤天公司是公司的创始人股东，一直关心支持公司发展。感谢您的关注！</p> <p>5、董秘您好 风电整机商有不少都已经布局了自有的叶片产能 从中材采购叶片与整机商自产叶片相比是否有优势？谢谢</p> <p>答：公司作为独立专业的风电叶片研发、生产制造商，在技术、规模和成本方面具备较强的竞争优势。</p>

6、根据刚才的回答，公司目前仍还在与风电整机商谈价格。公司目前是否有在价格方面商谈更高的价格以保证自己的合理利润？如果是，那相信广大股东（包括整机商的股东）都会支持，因为整机商们目前的投标行为非常不理性，在伤害整个行业的生态。不利于长期发展。

答：感谢您的建议。这是我们努力的方向。

7、同样是中国建材的下属公司，公司在投资市场上的风评一直不如巨石跟北新，公司有考虑改善这个情况？

答：公司近年来产业发展形势较好，流通股东较为多元化，机构关注度较高。

8、想请问董秘，平时对于投资者的问题，在网络平台有没有固定的回复时间？

答：您好。公司每天收集投资者问题，每周定期 2-3 次集中回复。谢谢。

9、请问贵公司每年的研发投入大致多少？

答：您好，公司近年研发投入占收入占比大约为 5%。

10、请问贵公司叶片所用玻璃纤维为自产吗？有没有采购巨石的？

答：中材叶片所需玻纤约 60%从泰玻采购。

11、同样是做玻纤，巨石吸引一大堆著名的长期投资资金进驻，对比中材就几乎没有，目前市场认为泰玻必将剥离到巨石去，这个不确定因素也一直压着中材的股价，请问公司如何消除市场这方面的忧虑？泰玻的问题，一直拖着，中小投资者增的伤害最大，希望公司能给的说法。

答：建材集团及建材股份将组织各方继续研究论证具体的整合方案，条件成熟时会尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

12、董秘您好 公司的锂膜技术以同步拉伸为主，是否优于恩捷股份的异步拉伸技术？在价格和竞争优势上技术工艺的不同会带来什么区别吗？谢谢

答：您好，公司的锂膜设备同步拉伸和异步拉伸技术均有。

13、你好，公司有市值管理目标吗，比如几几年达到千亿市值？

答：您好！公司管理层一直高度关注市值管理工作，公司也正在努力改进相关工作。感谢您的关注！

14、隔膜毛利率和净利率分别多少，未来趋势？

答：您好，2021 年公司隔膜产业净利率 7.5%，随着产能释放，公司将不断提升盈利水平。

15、公司对玻璃纤维景气度的判断？对供给和需求的判断？

答：长坡厚雪，下游需求向好，供给弹性弱。

16、领导好，中小投资者最担心集团公司利用行政地位，强行剥离泰山玻纤资产，会对中材科技造成重大影响，请问您怎么看？

答：您好，建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，条件成熟时会尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。公司始终重视和维护投资者尤其是中小

股东的利益。

17、玻纤行业集中度高吗，未来会不会有的进入者来参与竞争呢？

答：您好。公司玻纤产能约 120 万吨，规模处于国内前三，近年来盈利水平持续提升。谢谢。

18、公司的锂膜良品率问题，去年说是已经做到八成，根据最新的说法，又是七成，请问这良品率是下降了吗？

答：您好，公司锂膜产业良品率随产线调试水平提升持续提高。

19、锂膜这块，海外占比有多大了？

答：从出货量来看目前 10%左右，未来公司会加大海外市场开拓，提升海外销售占比。

20、公司当年斥巨资收购湖南基地，收购过来一直没产生效益，相反还时不时亏损状态，目前又要搞钱进行技术改造，现在公司内部如何看待这笔失败的收购？

答：您好，公司湖南基地 2021 年已盈利。

21、薛总：请介绍一下氢能业务在公司的定位及对公司未来利润的贡献预期。

答：氢能是公司战略培育产业，公司会紧密跟踪市场，继续完善布局，稳固和提升在氢气储运领域领先优势。

22、你好请问公司有对未来固态电池这方面了解过吗？能否规避固态电池所带来的风险。

答：据了解，固态电池等替代性技术，工艺难度及成本决定其离产业化还有很大的距离，公司对于新技术发展动态保持高度关注，积极面对和研究。

23、高总您好！看到中材科技 2021 年上半年公司锂膜在国内的主要客户中的采购占比是第一名 请问占比大约是多少 是超过恩捷股份了吗 以及 2021 年全年的锂膜销售在国内主要锂电池厂商的采购占比如何呢？谢谢

答：您好，2021 年公司销售锂膜 6.8 亿平米，占国内湿法隔膜比例超过 10%。

24、请薛董您展望一下，中材科技未来的发展方向，是否氢储能，锂隔膜，风扇叶三驾马车共进，以生产为主，原材料集团购买，只抓下游。

答：未来我们继续聚焦特种纤维、复合材料、新能源材料三大赛道，围绕新能源、新材料、节能减排等战略性新兴产业方向做产业布局，做大做强主导产业。

25、怎么看待玻纤的发展，玻纤价格会不会随着周期不断的波动呢？

答：您好，玻璃纤维其优异的产品性能及可设计性决定其下游应用广泛，下游应用行业的波动对玻纤具体产品结构有影响，公司的优势在于根据市场需求及时调整产品结构。

26、公司这几年业绩一直进步，但是股价没多大表现，这段时间更是腰砍，在中小投资者圈内更是议论纷纷，作为一家优秀的央企，更是没有长期投资资金的进驻，你看北新建材跟巨石都有长期投资资金进驻，公司如何看个问题？

答：关于公司股东结构可以关注下已披露的 2021 年度报告。

27、请问贵公司主要出口什么产品，主要出口国都有哪些？

答：您好，出口产品包括玻纤、锂膜、叶片、气瓶等，出口北美、欧洲、中东、亚太、中南美等 70 多个国家和地区。

28、公司股价持续下跌，给公司融资能力和市场认可度造成负面影响，请公司高管酌情考虑增持，以稳定市场信心？！

答：我们高度重视二级市场，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。现阶段市场环境复杂，公司合理价值终会被市场认知。

29、产品供不应求毛利就高，锂膜现在也供不应求，你的毛利呢？

答：您好，公司部分产线处于爬坡期，产能不断释放，将持续提升盈利水平。

30、国家氢能原报告中有提到氢气瓶阀门等关键技术的问题，公司除对氢氢瓶外的氢气储存系统是否也会涉及？如有，有哪些布局及已实施动作？

答：您好！公司目前主要提供氢能相关的各型号瓶、运输用长管与站用储气罐及系统服务。感谢您的关注！

31、想问两个问题：

一是贵公司 2021 年风叶产能在国内市场占比较 2020 年是否有所提升？在海上风电方面是如何布局规划的，有没有下一步的市场份额规划？二是玻纤价格、供需 2022 年市场发展展望？

答：您好，公司叶片产能保持稳健提升。公司重视海上风电的布局规划，比如新投资项目阳江项目即为海上叶片产能的布局，将阳江项目打造成为立足广东、辐射全国的海上风电叶片制造基地。

32、根据之前的资料，公司预计叶片会在 22 年中（价格）触底反弹，请问公司现在如何看待叶片的价格不断的下滑？触底反弹大概什么时候出现？

答：您好，受招标价格下降影响，叶片产业链价格有所下降。公司将加快技术进步，降本增效，努力抵消产品价格下降的影响。

33、薛总您好。公司股价已从高位回落将近百分之五十，公司是否能有一些稳定股价的措施出台呢？

答：我们高度重视二级市场，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。

34、请问公司有没有超百米叶片量产？

答：您好。公司具备百米级叶片生产能力，聚焦客户差异化需求，提供全玻纤及碳玻混合两种技术路线产品供客户选择。

35、请问公司对未来两年锂膜行业的供需格局展望如何？谢谢

答：您好。目前公司锂膜产品满产满销，未来一段时间预计处于供需紧平衡状态。谢谢。

36、怎么看待玻纤的发展，玻纤会不会随着周期不断的波动呢？

答：您好，玻璃纤维其优异的产品性能及可设计性决定其下游应用广泛，下游应用行业的波动对玻纤具体产品结构有影响，公司的优势在于根据市场需求及时调整产品结构。

37、锂膜方面，公司与上海恩捷的差距主要在哪？

答：恩捷股份是一家优秀的企业，公司隔膜产业处于加速发展期，对于我们来说，我们会持续投入资源加快隔膜产业发展，努力成为行业一流企业。

38、董秘您好，请问泰山玻纤年产 15 万吨粗纱的淄博庞贝捷基地 4 线是否将于 2022 年年内投产？谢谢

答：您好！淄博金晶公司目前已有一条 2018 年投产的 8 万吨生产线，产线稳定、效率优异。淄博基地的未来玻纤产能布局目前正在筹划中。

39、宁乡基地（锂膜）的净利率为什么会这么低？根据公司的公开资料，算下来才 4 个点，连普通的制造业都不如？

答：您好。公司锂膜产业实施总部+工厂的管控模式，制造基地主要为成本中心。谢谢。

40、叶片大型化的今天，经常看到风机厂商超长叶片下线的报道，却鲜见公司的相关新闻，官网产品目录也未见过百米以上的叶片，请问是公司研发能力的原因还是其他？

答：您好。风电叶片行业技术发展方向即为大型化和轻量化，在低成本边际约束下，风电叶片企业的研发、设计和制造能力需要不断提高。公司近年来不断完善自身技术研发体系，对行业各种前瞻性的技术和产品方向均进行研发储备，批量生产供应的大叶型产品引领行业。感谢您的关注。

41、公司的股价多年来不跟业绩匹配，近段时间更是腰砍，公司业绩优秀，股价腰砍，也一直得不到长期投资资金进驻，请问公司如何看待这个事实？

答：您好。公司管理层高度重视二级市场走势，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。谢谢。

42、董秘您好 请问公司的同步拉伸湿法锂膜与业内其他公司的异步拉伸湿法锂膜相比 是否有明显的竞争优势？以及同行也在布局同步拉伸锂膜，中材在布局异步拉伸锂膜，这方面是有怎么样的战略考量呢 谢谢！

答：您好。公司隔膜产业兼具湿法同步及异步两种技术路线。现阶段战略核心在于加速产能落地，公司会综合考虑战略发展规划、设备交付周期等因素选择设备技术路线，同时加大力度推动公司设备国产化战略。

43、如果中材与巨石重组，导致公司营利能力发生根本变化，由此造成的股东及剥离前的购入股票的广大股民影响将如何应对？

答：建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

44、看了有关的报道，公司跟芦溪有多次的洽谈，而根据芦溪的新闻的央企入赣，公司是不是即将在芦溪新建锂膜基地？

答：您好。公司后续的投资项目请参见公司公告。谢谢。

45、公司股价持续下跌，请问有无市值管理计划？

答：公司管理层高度重视二级市场，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。谢谢。

46、公司目前主要盈利的就是玻纤业务，叶片的成本优势也源于自己玻纤。如果与巨石重组，那中材的能在市场立足的优势还有什么？

答：建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

47、根据公司之前的规划，是要在珠三角新建一个十亿规模的锂电膜基地，而珠三角也是锂电重地，请问公司会在珠三角新建基地吗？

答：您好。公司后续的投资项目请参见公司公告。谢谢。

48、看了中国建材的业绩会，周书记说锂电膜会有并购的计划，力争锂电膜全国第一。请问公司如何看待锂电膜的定位？要做第一的话，跟恩捷差距很大，除非并购，否则不可能反超恩捷。

答：您好！锂电膜产业是公司重点培育的主导产业，也是中国建材集团新材料业务版图中重要组成部分，目前正在按既定的规划实施推进之中，相信在集团与广大股东的支持下，一定能够实现公司产业发展目标。感谢您的关注！

49、请问贵公司 22 年各产品线新增产能分别为多少？

答：您好，请关注公司定期报告中固定资产投资项目进展情况。

50、玻纤会不会被碳纤维取代呢？

答：不会。

51、请问一下如何理解公司定义的先进产能（锂电膜）？先进产能对比湖南基地的有多大的差距？目前湖南基地效率都不理想，是否准备把湖南两个基地都技术改造？一条生产线技术改造需要多少钱？能提高多大效益？

答：您好。随着锂电膜行业的发展，装备工艺水平逐渐提升，后续项目的单平米折旧有望持续下降。目前，公司锂电膜产业各基地满产满销，后续随着新产线的产能释放，公司制造成本有望持续下降。谢谢。

52、请问贵公司隔膜目前没有涂覆膜吗？涂覆膜什么时候量产！其次一季度会有快报吗？

答：您好，公司有涂覆膜产品，已量产。一季度业绩请关注公司公告。

53、今年全年的叶片价格是否已经跟整机商谈完？价格如何？

答：在整机招标价格持续探底的背景下，风电产业链上均承受了价格压力，大家都在努力维护产业生态的良性发展。

54、请问贵公司叶片毛利率从 23% 下降到 15%，具体是什么原因呀？

答：您好，2020 年出现风电行业“抢装”潮，产品供不应求，2021 年竞争加剧，风电招标价格较上年大幅下降，叠加原材料成本上升，所以毛利率下降。

55、薛总，你好。根据你刚才的回答，隔膜产业未来一段时间主要任务还是加速新产能的建设以及旧产能的改造，公司叶片行业也在向两海战略发展，这些都将带来未来几年巨大的资本开支，然而公司目前的造血能力主要是依靠玻纤，从报表看公司发展一直较为激进，一方面体现出管理层的雄心以及时不我待的紧迫感，但是另一方面也将带来资金链的巨大风险，当前通胀和资金成本不断抬升，请问管理团队如何平衡短期风险和长期收益？

答：公司三大主导产业所处赛道其实都可以说是长坡厚雪，发展前景广阔，相应来说对于资金的需求也较大。对于我们管理团队来说，我们在追求中长期利益的同时兼顾好短期风险，具体看，玻纤和叶片产业在行业中所处的竞争位置稳固且发展趋势良好，造血能力较强，隔膜产业在加速发展中，相应体量也较小，需要集中中材科技整体资源来支持发展，公司整体战略推进和产能投放也是逐步的，充分考虑风险的同时做好经营管理决策。

56、謝謝薛总的回答，知道玻纤是公司主要業務，想了解多一點。薛总剛才說现有市场对玻纤资产的认知偏周期和悲观，想知道為何市場和公司樂觀的觀點有異？偏周期是因為風電補貼嗎？

答：从玻纤发展历程来看，行业总体经历了需求不断增长，应用领域不断扩张，从过去建筑建材领域占主导到现在交通运输、风电、电子电器等成长性领域为主导，其实已经从周期变成了周期性成长行业。玻纤行业连续 20 年保持增长，其实是真正的长坡厚雪，也是长期主义者的坚持。

57、请问贵公司锂膜良品率上次公布所有生产基地都达到了 80%，为什么这次回答提问良品率只有 70%多？

答：您好，公司锂膜产业良品率随产线调试水平提升持续提高。

58、锂膜业务是公司培育的重点业务，目前此业务的毛利是多少？

答：您好，30%左右。

59、公司的发展规划是否是与时俱进的？若将来氢能产业迅猛发展，公司是否会重点培育储氢瓶业务扩大其产能？

答：公司在储氢气瓶领域具备从 1.5L-385L 的批量制造能力，产品广泛应用于无人机、道路交通、轨道交通、船舶及备用电源等多个领域，目前国内最大容积 385L 车载储氢气瓶已经得到应用，公司产品规格型号根据不同应用领域和用户要求设计确定，且具备快速定制化设计开发能力。储氢气瓶 2021 年度市场份额居国内领先地位，公司始终结合市场需求趋势开展创新研发和产品布局，在大容积、高压、轻量化等方面拥有丰厚的技术储备。

60、基于目前股价，公司有无回购计划？若有回购股份如何处理？

答：您好，暂无计划，谢谢。

61、公司玻璃纤维与巨石重组迟迟未落实，对于公司来说属于利空消息，公司有没有确实办法消除二级市场顾虑？

答：建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并在条件成熟时尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

62、陈总您好，问您一下，不太好回答问题，请问您认为当前股价，是否体现了公司内在价值？这否高估？公司具体发展您是应该最清楚的，您是大到公司发展方针，小到具体经营数据，最有发言权的人，请您一定要回答。

答：您好！最近公司股价下行较大，公司内部也高度关注。目前公司经营工作一切正常，鉴于影响股价的内外部因素较多，公司也正积极与市场保持密切沟通，努力维护市场形象。

63、请问今年公司玻纤业务是否剥离给巨石？

答：建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并在条件成熟时尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

64、常张利总同时是中国建材的副总裁，同时是中国巨石的董事长，也是中材科技的董事，这个安排在贵公司看来是不是合理呢

答：您好。董事常张利先生的任职符合中国证监会相关要求。谢谢。

65、玻璃纤维受風電利業影響，但現在風電產業補貼減少，會對公司財務有影響嗎？

答：您好，公司玻纤产品应用领域广泛，市场需求充足，暂未受到风电产业补贴减少的影响。

66、请问贵公司决定分红 10 个多亿后，紧接着发行 8 亿元债券，是不是公司资金有问题，另外公司锂膜正处于高速发展期急需大量资金，为什么不采取不分红只送股分配方案呢？

答：您好，公司采取多渠道融资方式保证企业正常运营和业务发展的需要；公司按照证监会鼓励上市公司采用现金分红回报股东的原则，结合盈利情况和资金状况进行分红。

67、请问，原材料价格上涨，对公司成本的预期影响？公司对此有什么具体措施？

答：您好，公司部分原材料价格上涨，对成本产生一定影响，公司采取提前锁定、与供应商进行长期战略合作等方式保障供应安全。

68、请问贵公司有没有考虑发展新能源电池？

答：您好，暂无计划，谢谢。

69、薛总您好，知道公司泰山玻纤在降本方面做了大量工作，原材料单耗和能耗方面较三年前有 5%-10%降幅，但相對市場價有多少優勢嗎？

答：目前很难给你一个成本下降的具体数字，对于我们管理团队来说，降本增效一直是我最关注的问题，同时我们还要关注产品结构优化，技术研发开拓新应用领域等多方面，最终目的都是为了提升企业核心竞争力和盈利能力，为股东创造更好的回报。玻纤行业前景广阔，各下游需求增速良好且可持续性强，现有市场对玻纤资产的认知偏周期和悲观。

70、碳达峰的大背景下，贵公司如何实现碳减排的目标呢？毕竟我国实现碳中和需要全民参与

答：您好，公司通过加大节能降耗、提高绿色循环经济推动力度，全面推进能效对标、清洁生产审核、绿色工厂和能源管理体系认证工作，加大“绿电”项目建设及支持力度，采用绿色原辅材料实现源头减排，提高能源计量管控水平和“绿能”、“绿电”使用比例，不断降低碳排放水平。

71、请问国家新出台的光伏，风电扶持计划对公司提升业绩有直接作用吗？

答：您好。随着双碳顶层设计“1+N”政策体系建立，构建以新能源为主体的新型电力系统蓄势待发，老旧风场改造、风电下乡、风光大基地建设以及海上风电规划等配套政策将为风电中长期大规模、高

质量发展提供强有力保障。公司叶片产业作为行业龙头，将持续强化核心竞争优势，在国内占据高端市场，打造平价产品；海外通过建设新产能以及定制化开发深度绑定大客户，保持持续稳定供应，进一步提升市场份额和品牌形象。谢谢。

72、公司铈粉价值很高，贵公司如何管理这批物资的呢？

答：您好！铈粉作为公司重要资产，公司有制定贵金属相关的管理办法，从采购、管理、使用及处置等环节均有职责权限要求和管理程序规定。

73、锂膜业务是公司培育的重点业务，是否意味着在公司的发展规划中，锂膜业务将来营收占比要最高？

答：您好。锂电池隔膜作为公司近年重点培育的产业，目前已形成产能超过 10 亿平米，后续公司将集中优势资源坚持做大锂膜产业。谢谢。

74、贵公司的财务共享实现了吗？对公司业务发展和规范管理有帮助吗

答：您好，公司不断加强财务管理，已开展财务共享相关试点工作，将促进公司财务、业务规范化持续推进。

75、请问什么时候跟中国巨石合并业务，今年会进行吗？

答：建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

76、薛总您好，感谢您带领中材科技创造了良好业绩。我们希望企业在您的领导下，能够进一步提升产业地位。关于锂膜板块，我发现：公司的锂膜生产线数量很多，在行业内排名前三，但是有效产能相对落后，与生产线数量不成正比，请问具体原因是什么，是设备老化，还是人员效率问题？是否有提升锂膜产能的相关措施？

答：谢谢您的认可。企业发展需要厚积薄发，对于我们自身来说，产业处于不同发展阶段需要采用不同的战略，当前面临的核心矛盾是新产能占比较小，公司亟需提升新建产能占比，在当前旺盛的市场需求下，公司采用战略是加快新产能落地在对落后产能进行改造，同时继续改善客户结构。

77、请问陈总，玻纤业务是贵公司的支柱业务之一。此后与巨石同业竞争问题的解决，是否会将玻纤业务玻璃转让给巨石还是以中材为主导？如果玻纤业务被剥离，贵公司将怎么弥补业务的巨大缺失？

答：建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合，不会利用实际控制人、控股股东的地位损害公司的利益。

78、薛董，您好，南京锂膜基地今年內能投產嗎？對公司產量大體有多少增加？

答：公司正加速推进隔膜产业各基地产能落地，目前来看，今年落地的新产能主要还集中在山东和内蒙。

79、国企改革是否会把最赚钱的玻纤支柱剥离出去给中国巨石？股价连续下跌没有相应措施稳定股价？

答：您好。目前交易各方对整合暂未形成达成一致意见的可行交

易方案。公司管理层高度重视二级市场，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。谢谢。

80、领导，您好！请问贵司的锂电池隔膜目前产能达到什么状态，产能利用率情况如何？

答：目前，公司已具备超过 10 亿平米基膜的生产能力，满产满销。

81、公司在氢能的布局主要在哪些方向（目前看仅有氢气瓶）？这些方向的布局的主要竞争对手有些？以及公司对此业务在公司的定位是什么样子的？预计对公司收产生多大影响？

答：您好。目前公司氢能业务主要为氢气瓶储运方面，目前氢气瓶市场占有率较高。目前由于氢能行业尚处于起步阶段，目前整个氢气瓶业务占公司盈利比重较小。谢谢。

82、公司一季度业绩如何？

答：您好，公司一季度报告将于 4 月 22 日披露。

83、公司是否有信心有能力将锂膜业务做到行业第一的水平？

答：您好！锂膜业务是公司培育发展的主导产业，并有明确的发展规划，目前正处于产业规模化扩张阶段。感谢您的关注！

84、公司储氢瓶的市场占比是多少？

答：您好！公司在储氢气瓶领域具备从 1.5L-385L 的批量制造能力，2021 年度市场份额居国内领先地位，感谢您的关注。

85、薛董，您好，公司去年上半年宣布布局南京锂膜基地，按照年报中披露的，至今仍在审批阶段，能否说明目前遇到了什么样的阻力？

答：该项目稳步推进中。

86、请问公司 22 年目标营业增长率是多少？目标盈利增长率多少？有没计划推行员工持股？

答：您好。公司目前暂无员工持股计划，2022 年业绩请参见公司定期报告。谢谢。

87、目前股价跌成这个样子，中小股民损失惨重，请问公司是否有尚未公布的潜在风险被机构提前掌握而疯狂出？

答：您好，公司严格遵守法律规定及监管机构的要求，不存在应披未披信息。

88、领导您好，公司滕州二期和内蒙二期的隔膜产能，预期什么时候能够建成？在目前隔膜价格上涨的情况下，公司隔膜产品是否有上涨？

答：公司锂膜产业投资项目按计划推进中，隔膜产品价格稳定。

89、公司的 4 型氢气瓶在 2021 年低量产，在今年是否满产满销？

答：公司在储氢气瓶领域具备从 1.5L-385L 的批量制造能力，产品广泛应用于无人机、道路交通、轨道交通、船舶及备用电源等多个领域，目前国内最大容积 385L 车载储氢气瓶已经得到应用，公司产品规格型号根据不同应用领域和用户要求设计确定，且具备快速定制化设计开发能力。储氢气瓶 2021 年度市场份额居国内领先地位，公司始终结合市场需求趋势开展创新研发和产品布局，在大容积、高压力、轻量化等方面拥有丰厚的技术储备。

90、公司 2021 年四季度主营成本占收入的比率相较前期突然有大

幅增加，达 75%。请问这种情况会延续到 2022 年吗？如是，估延续到什么时候还是会长期存在。

答：您好，部分产业主营成本占收入比率有所增加，但公司总体经营正常，公司 2022 年财务数据请关注今年相关信息披露。

91、请问陈总，常德锂膜等几个收购并购的工厂。当前产线升级情况，月均产量。公司南京锂膜项目落后于预期能具体讲讲原因。

答：您好。公司锂膜产业湖南基地 2 个基地（常德工厂及宁乡工厂）目前 A 品年产能近 7 亿平米。目前南京项目正在实施过程中，谢谢。

92、您好，公司业绩优良，在股价上没有任何体现，一路向下，是否与网上流传公司与其它集团内公司有重组预期，导致的。今年是央企重组最后一年，公司是否还有什么大的动作，也请各位领导，介绍一下。还有股价已经下跌到这个程度，公司是否有回购，是否有市值管理。

答：您好。目前交易各方对整合暂未形成达成一致意见的可行交易方案。公司管理层高度重视二级市场，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。目前暂无回购计划。谢谢。

93、请问陈总，2021 年风电叶的类型销售较之以往是否有大的改变？大型机的叶片销售占比是否提升？为何整机端公司其风机毛利率提升，但贵公司叶片毛利率却下降幅度较大。

答：您好，公司叶片向大叶型转化，单套兆瓦数不断提升。2021 年大型叶片占比有所提升。2021 年受招标价格下滑影响，风电产业链的价格有所下降，同时原材料价格上涨对成本端也有一定的压力，毛利率有所下降，但处于行业领先水平。

94、今年年底会和巨石重组吗？另外隔膜今年净利润能有多少？

答：您好！关于业务整合工作目前相关各方正在探讨制订工作方案。公司隔膜业务经营情况逐步向好。敬请关注公司按规定披露的有关公告信息。谢谢！

95、国企三年行动考核在即，贵公司始终没有进展呢？

答：您好！公司制订有国企改革行动方案并正在按计划实施中。感谢您的关注。

96、请公司在财报中批露除主营业务（叶片、玻纤）以外其他产品的成本及毛利情况，以利投资者了解公司新生业务的发展情况。

答：您好，公司财报按照深圳证券交易所标准格式披露，近年来聚焦三大主导产业发展，感谢您的建议。

97、董事长你好，去年风电整机商对比 2020 年利润提高了不少，然而中材科技的风电叶片利润缺比 2020 年下降了不少，这并不合理。公司今年是否能将原材料涨价带来的成本上升转嫁一点到整机商上，以达到平衡产业链利润的合理分配？否则整机商们只会一味降低投标报价非理性竞争，使整个产业链生态蒙上阴影。君不见下游风电业主成本大降，欣喜若狂却没有计划显着提高风电的装机占比（与光伏相比）。

答：感谢您的建议，这是公司努力的方向，产业链中长期稳定发

展的前提是在于各个环节均需要有合理的利润空间，短期面临困境不改行业中长期巨大发展空间的现实。

98、请问薛总，关于公司未来公司对于隔膜产业定位是怎样。风电叶片的主流发电在多少 mw？

答：隔膜产业是公司重点培育和打造的主导产业。公司目前主流叶型 3-4MW。

99、贵公司数字化转型智能化改造会不会在所有企业进行呢？

答：您好，公司所属各产业均有数字化转型智能化改造，并将持续升优化。

100、请问气瓶与隔膜业务的毛利是多少？

答：您好，公司气瓶与隔膜业务的盈利情况请参见年报九、主要控股参股公司分析。

101、贵公司的业务比较多？通过什么样的方式保证行业竞争力呢？

答：公司围绕新能源、新材料、节能减排等战略性新兴产业方向，聚焦特种纤维、复合材料、新能源材料三大赛道、以“做强叶片、做优玻纤、做大锂膜”的产业发展思路，集中优势资源大力发展风电叶片、玻璃纤维及制品、锂电池隔膜三大主导产业，同时从事高压复合气瓶、膜材料及其他复合材料制品的研发、制造及销售。未来公司将一如既往坚持创新驱动发展，持续激发内生动力，不断做大做强做优产业，力争保持优良的业绩为股东创造价值。

102、公司目前各主要产品线订单量如何？排单期有几个月？

答：目前，公司玻纤、叶片及锂膜等主导产业产品下游整体需求旺盛，订单饱满。谢谢。

103、考虑到当前公司股价不断下跌，低于其应有价值，建材集团接下来是否增持计划？

答：公司产业发展形势良好，近几年业绩稳步增长，尤其是三大主导产业。关于大股东增持方面公司暂未收到相关计划。

104、请问面对中材股价的持续阴跌和一直下跌，公司怎么看？谢谢

答：您好。公司管理层高度重视二级市场走势，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。谢谢。

105、隔膜业务一季度毛利率大概多少，全年隔膜预计销量大概多少，毛利率逐月会有提升？

答：您好，公司隔膜业务经营正常，公司拟于 4 月 22 日进行一季报披露，敬请关注。

106、请问公司之后是否会进行碳纤维材料方面的研究为之后叶片发展的方向之一？

答：您好，碳纤维在会应用在叶片的叶根和碳梁，公司始终关注上游供应链技术变化情况。

107、中国巨石和贵公司在行业里面，是良性竞争吗？

答：您好。玻纤行业属于充分竞争行业。谢谢。

108、请问未来公司是否有进一步整合行业资源、并购重组的计划？有没有具体的时间表？玻纤业务与中国巨石有没有合并或者兼并

的计划或者具体时间表？

答：建材集团及建材股份正组织有关各方研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关工作。

109、玻纤业务 3 月份景气度如何，产品价格有没有受到国内疫情影响的影响？

答：您好。玻璃纤维业务目前需求较旺盛，由其出口方面有所恢复。国内疫情对物流方面存在一定影响，总体可控。谢谢。

110、请问公司氢能源目前发展怎么样？

答：公司聚焦氢能储运领域，下属子公司中材科技（苏州）有限公司已形成 35-70MPa 各类型车载高压燃料电池氢气瓶、无人机用高压储氢瓶（DJ25 为全球首款实用型氢动力垂直起降固定翼无人机）、站用固定及移动式氢能储运装备、轻量化车载高压燃料电池供氢系统等氢能储运全系列产品布局。

111、请问同业竞争问题公司及控股股东何时解决 如何解决？谢谢

答：建材集团及建材股份正组织有关各方研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合。

112、国企改革收官年，贵公司怎么做好国企改革呢？

答：您好！公司制订有国企改革行动方案并正在按计划实施中。感谢您的关注。

113、贵公司分红多会到账呢？

答：您好，公司分红在股东大会批准后两个月内完成分派。

114、高总您好，请问从泰山玻纤采购的用于叶片的玻纤纱和市场价比起来有优势吗？谢谢

答：您好，公司按照市场化定价原则进行交易。

115、股价跌跌不休，请问公司有没有回购计划？

答：您好。目前暂无回购计划。谢谢。

116、贵公司有海外拓展业务的准备吗？

答：您好！公司部分业务比如风电叶片产业已经启动海外基地建设。

117、今年镍粉会有资产处置？处置预计贡献多少收益？

答：您好！公司会根据市场情况择机进行部分贵金属交易处置；处置损益暂无法预计。

118、看股票走势，公司一季度业绩是不是很差呢？

答：您好。公司 2022 年第一季度报告拟于 4 月 22 日披露，请您关注。谢谢。

119、请问财务总监，2020 年公司就收到泰山玻纤的拆迁款 8 亿元，一直记入专项应付款中，未来将怎么处理呢？

答：您好，泰山玻纤搬迁补偿款根据搬迁有关事项进度，将依据企业会计准则解释第 3 号及企业会计准则第 16 号——政府补助相关条款进行账务处理。

120、请问针对公司目前股价跌跌不休，有没有什么措施？会有回购计划吗？

答：您好。公司管理层高度重视二级市场走势，实际市值管理工

作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。目前暂无回购计划。谢谢。

121、中材科技股价腰斩，怎么还不止跌啊？

答：您好。公司管理层高度重视二级市场走势，实际市值管理工作中，致力于合理引导市场预期，正确传递公司投资价值。谢谢。

122、长期负债都用于什么地方？比例有点高了？

答：您好，公司近年固定资产投资项目较多，长期负债主要用于玻纤和锂膜产业的产能建设。

123、跟巨石的同业竞争有什么方案吗？

答：目前，交易各方暂未形成一致意见的可行交易方案。建材集团及建材股份将继续研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合。

124、公司现金流较足，有没有回购计划？

答：您好。公司目前暂无回购计划。谢谢。

125、董事长你好，请问今年全年预计锂膜销量如何？价格如何？

答：您好，锂膜产业目前销售每月约 8 千~1 亿平，后续产能释放会有所增加。锂膜行业处于紧平衡，价格趋势向好。

126、当前股价持续下跌，且无止跌迹象。请问薛总，公司对于市值管理有没有考虑？谢谢！

答：二级市场股价受多种因素影响，敬请广大投资者注意投资风险。我们管理团队高度重视市值管理，将努力做好现有产业生产经营工作，同时加快推进发展锂电池隔膜等业务，不断提升企业投资价值，推动公司可持续发展。

127、我们知道公司发展很难，也知道公司比投资人更忧心股价。希望能谈谈2022年行业景气度，公司有什么参与市场竞争的具体措施，公司未来的希望在哪里？谢谢！

答：您好。目前公司主要产品玻璃纤维下游景气度较高，尤其热塑及风电等下游需求旺盛，玻纤价格走高。后续公司将持续优化产业结构，重点发展热塑玻纤、电子信息玻纤等，确保生产规模、产品种类和产品性能上的优势。谢谢。

128、请问林董：关于公司变更审计机构一事，信永中和自公司上市以来已经为中材科技服务14年，对公司历史情况较为熟悉，突然变更审计机构的原因是什么？同时我们也注意到中国巨石也将2022年度审计机构变更为中材2022年拟聘任的审计机构，此两件事是否存在战略发展上的关联？

答：答：您好，按照相关法规规定，公司原聘任的会计师事务所已到服务年限，故公司按照审批程序进行会计师事务所的更换。

129、请问林董：根据公司2022-015公告，关于将公司下属几家子公司原计入资本公积的集团拨款从资本公积调整为债权，且展期次数不限并适时转为股本一事，您是否查阅该事项历史文件纪录，可否详细讲讲。此事是否复合会计准则以及相关法律法规的规定，是否存在损害中小股东利益的情况？

答：您好，公司依据财政部下发的《关于印发加强企业财务信息管理暂行规定的通知》（财企〔2012〕23号）第八条：“企业收到资本

性财政性资金，列作国有实收资本或股本。……企业集团母公司将资本性财政性资金拨付所属全资或控股法人企业使用的，应当作为股权投资。母公司所属控股法人企业暂无增资扩股计划的，列作委托贷款，与母公司签订协议，约定在发生增资扩股、改制上市等事项时，依法将委托贷款转为母公司的股权投资。”

经查阅公司相关文件资料，公司的处理符合相关法律规定，公司目前暂按照借款处理，利率按照同期 LPR 下浮 20%，不存在损害中小股东利益的问题。

130、请问薛总，对于隔膜业务，从报表看，较 2020 年提升巨大，但是毛利净利均与头部公司（恩捷、星源）还有巨大差异，请问公司 2022 年在隔膜业务的计划是怎样的？可否展开讲讲如何尽快释放产能，如何提高大客户占比，是否有相应的保障措施。

答：公司隔膜业务处于加速发展期，纵向来看，产销量，收入利润每年一个台阶向上。与竞争对手差异主要由于新产线目前占比较小以及海外客户占比较不足造成，后续公司将加速产能释放，同时优化客户结构，提升效率来增强盈利能力。从公司新产线运营情况来看，目前内蒙以及滕州新线成本已极具竞争力。

131、2021 年玻纤业务为公司主要利润来源，从报表看 2021 年叶片业务压力巨大，在风电退补的大背景下，产业链面临巨大的降本压力以及持续发展的空间，需要全产业链共同应对，您预计风电行业应对政策的调整期会持续多久？在此基础上如果玻纤在 2022 年被剥离，一方面玻纤业务将出表，一方面会带来与叶片业务协同效应的减弱，从而大幅降低 2022 年主营业务的业绩。从您的角度看是否存在这样的风险？

答：1、短期来看，风电叶片产业确实存在行业价格下跌和部分原材料涨价带来的成本压力，但总体来看，产业链竞争加剧的核心逻辑在于行业中长期发展趋势较好确定性较强，对于我们自身来说，我们需要做的是加大研发产品升级，通过技术提升竞争壁垒；同时推动产业链协同，确保产品质量，作为行业领军企业也有责任维护产业链良性竞争支撑风电产业中长期健康发展。2、中国建材集团玻纤产业与叶片产业具备技术研发，产品供应等产业链上下游协同优势。

132、公司一直宣称玻纤业务走高端路线，与巨石差异化竞争，在行业背景相同的基础下，公司玻纤业务吨均单价确实属于行业最高，但是吨均成本却高于行业均值，特别是与巨石成本差距较大，从而带来的毛利水平落后于巨石，那么这种高端路线不能创造更多的价值是否是发展战略上的实效，还是公司在成本端还远未达到最优未来有更多的降本空间？

答：在公司强有力的战略引领下，泰山玻纤坚持高质量发展理念，规模、市场、技术及经营管理等方面大幅提升和优化，整体经营成果显著，连创新高，在行业的竞争地位亦是显著增强。近几年，泰山玻纤在降本方面做了大量工作，原材料单耗和能耗方面较三年前有 5%-10%降幅，现阶段粗纱成本基本做到行业领先地位，十四五公司将围绕“产业高端化、产品多样化，市场国际化”发展战略，坚持以市场为导向，以转型升级为重点，以质量效益为中心，创新发展模

	<p>式，建立玻纤新基地，完善国内产能布局，持续优化产业结构，进一步提升玻纤产业核心竞争力。</p> <p>133、请问薛总，玻纤业务按照 2020 年底说法，将在两年内与巨石解决同业竞争问题，是否意味着玻纤业务在 2022 年内一定会完成与巨石的整合？</p> <p>答：建材集团及建材股份正组织有关各方研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时推进相关工作。</p> <p>134、请问高总，公司铈粉在资产端是计入存货还是固定资产，本期铈粉出售收益是计入营业收入还是资产处置收益？</p> <p>答：您好，公司铂铈合金漏板计入固定资产，处置计入资产处置损益。</p> <p>135、目前，锂膜的产量和良品率提升情况怎么样呢？是否对锂膜调试的人员激励制度不够有效，没有充分调动调试技术人员的主观能动性？</p> <p>答：您好。公司目前具备锂膜产能超过 10 亿平米，随着滕州二期及后续项目投产，产量将陆续释放。目前，公司锂膜产品整体良品率稳步提升，2021 年实现净利润约 0.88 亿元。公司对锂膜产业实施超额业绩奖励等激励措施，充分提高产业积极性。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 3 月 31 日