

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：2022-003

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	长江建材/电新分析师范超、张佩及机构投资者80余人
时间	2022年04月22日上午10:00-11:00
地点	线上电话会
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书陈志斌、证券事务代表贺扬/曾灏锋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>各位投资者上午好，公司一季度实现营收46.6亿，净利润7.3亿，同比都是有所增长。一季度业绩主要贡献是由于玻纤同比增长较多，盈利也有很好的增长，一季度的收入和盈利水平都比去年有所提高。风电业务尽管量上同比增长，但盈利和毛利率下降较多，基本是盈亏平衡状态。其他业务营收和利润同比去年均实现增长，尤其是隔膜业务和北玻，利润同比增长超100%。总体业绩也平稳。</p> <p>问答环节：</p> <p>【玻璃纤维】</p> <p>Q1：目前玻纤海外市场与国内市场吨净利分别怎样，差距还大吗？</p> <p>答：整体来看，今年一季度海外的需求非常好，无论是中东、美国还是欧洲，需求和价格都很好。海外平均价格基本都在一万元以上。不考虑运费的话，吨净利要高于国内，考虑运费的话，基本与国内持平。总体来说，海外的量提升还是很大的，去年海外占比17%-18%，今年一季度提升到25%，后续我们坚定看好海外市场的恢复，需求拉动是可持续的。</p> <p>Q2：天然气价格近期是怎样的走势，和往年相比是什么水平？</p> <p>答：从成本来看，天然气价格是季节性较强，一季度四季度用气高峰，价格较高，二三季度逐步回归正常水平。泰山玻纤下属有燃气公司，保量平价，气价在行业中有竞争力。今年一季度天然气价格环比去年四季度增长大概5-6个点，还是可以承受的，我们可以把这部分的价格往下游传导一些，成本和均价可以同步，毛利率相对平稳。</p> <p>Q3：电子纱的运营情况如何？</p>

答：泰山玻纤大品类细纱，按应用领域来分一个是工业级细纱，一个是电子级细纱，大概各占一半，特别年份我们会做调整，比如去年电子布多一些而工业级少一些，今年 1 季度工业级多一些而电子布少一些。整个细纱的产能大概在 10 万吨。现在变化较大的是价格，去年有几个大的投产项目，加上一些细分需求的周期性调整，价格下跌幅度较大，整体均价不到 4 元/米。二季度后下游需求会有恢复，且目前价格已经到了行业部分企业的成本线，所以我认为这个价格有非常强的支撑，不需要太悲观。

Q4：玻纤新增产能规划如何？

答：一季报同步公告了一条 6 万吨的改造线，今年会启动，半年可以改好，四季度就有部分产能放出来。后续我们会加快玻纤新基地布局，重点围绕高性能、热塑以及高端建材等领域做布局。基于目前行业发展形势，后续产线规模会有一定幅度提升，基本在 14-15 万吨水平。

【风电叶片】

Q5：叶片 1 季度销量的增长情况如何？价格拐点？

答：4 月 18 号能源局的综合司初步统计整个十四五期间各个省份的可再生能源的装机情况，总量超过 600GW，风电大概占到 40%-50%，有 250-300GW，划分到十四五剩下的四年，大概就是每年 60-70GW 的装机。我们面临的核心问题在于风电产业链制造端的恶性竞争带来的价格大幅下跌，叠加叶片环节原材料价格上涨，所以整体盈利能力恶化还是非常明显。现在我们以份额为主，因为未来市场是非常好的，这个阶段占据市场对我们来说更有利一些。2020 年 4 季度平均招标价格在 3300-3500 元/kw，今年 1 季度在 1600-1700 元/kw，我们的规模效应短期不可能把制造成本降低 50%，尤其是风电叶片材料成本占比 70% 左右。在现有价格体系下，我们风电零部件企业能做的很少，我们新产品实现溢价的作用也有限，但我们认为这肯定是个短期情况，不可能长期持续，因为这对整个产业链来说都是不利的。

总体来说，4 月以来招标价格逐步趋稳，还是能起到一个平台支撑的作用。风电是国家实施能源转型战略的核心组成，基于行业中长期稳健发展，产品的可靠与稳定性也决定产业链利润平衡也是必然的，产业链低价竞争杀价抢单的情况大家也逐渐接受不了，行业自律组织近期也在召集产业链相关企业座谈探讨有关问题寻求解决方案。我们还是认为产业链制造端各环节有合理的利润空间才能够保障后续产品研发以及整体质保体系正常运转。价格拐点不好判断，我们整体判断下半年价格会有一些机会恢复。一季度的出货量大概有 2GW 出头，比去年大概有 10% 的增长，利润上基本盈亏平衡。

Q6：其他叶片企业的盈利水平如何？

答：从过往公开历史数据来看，中材叶片应该是行业毛利率最高的叶片企业，一季度利润我们基本盈亏平衡。

Q7：我们对碳纤维在风电叶片中的应用是什么判断？

答：风电的技术趋势是非常明确的，一是大型化，二是低载荷，对于拉挤梁这种工艺来说是非常适合的，现在也在批量运用。现在行业到了一个恶性竞价的阶段，短期来说，碳玻混合的拉挤梁基于成本

很难在全行业推广。此外，随着玻纤性能不断进步，也能用在更大的叶片，现在中材科技可以做到 100m 以下纯玻纤。短期来看，风电全部都用 100m 以上的叶片有难度，海上叶片的话根据客户需求我们也可以提供两种产品，技术上来说我们还是行业领先的，我们在阜宁沿海有一个工厂专门做碳玻混合叶片，我们产能是足够的，主要是需求释放节奏。

Q8: 过使用碳纤维可以改变整机结构设计，降低整机成本造价吗？

答：如果是海外国内风机价格差别不大，像 Vestas 去年的风机在 6000 元/kw 以上，国产的能够维持 4000-5000 元/kw，那么我认为这个理论是成立的。但如果是 1500 比 6000 的话，这样是不成立的。

Q9: 海外的计划是怎样的？

答：海外和国内我们是两种不同的策略。去年我们公告的巴西项目也是我们开拓海外的一个试验项目，我们会根据当地市场开发一些适应当地的产品。

【隔膜】

Q10: 4 月隔膜的排产会有怎样的趋势？

答：因为我们现在隔膜的产能比较有限，所以每个月我们基本上都是按照顶格去排产，基本上都是在 1 亿平米左右。

Q11: 滕州和南京在建的产能落地情况如何？

答：今年新投的是滕州二期剩下的四条线，大概会在半年左右陆续投出来。另外就是内蒙的两条线会在年底之前投出来。今年新增的产能大概在 5-6 亿平，到年底我们会具备 17-18 亿平的有效产能。

Q12: 隔膜的客户结构是怎样的？

答：目前主要以宁德为主，大概在 70% 左右。海外客户开拓需要时间，今年一季度出货量占比大概 10% 左右，未来我们还是希望能做到 20% 以上甚至更高，现阶段也开始对海外客户进行新型号导入。

Q13: 内部判断隔膜成本还有多少下降空间？

答：成本我们这些年进步非常明显，新线成本如内蒙工厂和滕州二期项目成本在行业内也极具竞争力，但总体新线占比现阶段还较少，后续随着新线占比提升，隔膜平均成本还有较大优化空间。

Q14: 内蒙产线设备用的是哪家的？

答：我们设备现在主要是两个来源，一是日本东芝，二是我们的合资公司。滕州那边用的是合资公司的，内蒙用的是东芝的。后续设备调配基于速度，来的快就优先安排安装。

Q15: 锂膜当前国内和海外客户的盈利水平如何？

答：国内外基本都是头部电池厂商，盈利上来看，海外客户盈利更好些。我们还是认为把生产端管控好，把品质提上来，把成本降下来，才是最关键的。

Q16: 1 季度隔膜单平利润如何，今年利润展望情况是怎样的？

答：1 季度单平利润水平在 2 毛以上，随着新线陆续落地，我们认为单平净利还有较大提升空间。

【氢瓶】

Q17: 对储氢瓶市场看法如何？

答：我们非常看好这个市场，总体判断，锂电是现在，氢是未来。

	<p>这个领域我们做了比较深入的布局，集中在储运环节，我们做了 20 年的气体储运，有着丰富的经验。我们主要在三个领域进行布局，一是车载储氢瓶，二是加氢站的站用瓶，三是运氢长管。去年我们氢能收入主要是车载这块贡献，按照行业公开和透明燃料电池车上牌量数据来看，公司在车载储氢瓶领域份额第一，现在是希望能够在更多领域拿到更多份额。</p> <p>Q18: 东丽放松之后，会对碳纤维原材料供应商有所调整吗？</p> <p>答：气瓶锁定原材料后就会在行业里抢占先手的位置。我们的优势在于可以用国产材料制造氢瓶这种高端产品，目前国内应该只有我们一家可以做到，所以我们会一直把这个优势延续下去。我们与神鹰的合作是共赢的状态，无论从成本还是盈利，都是最有利的。</p> <p>【其他】</p> <p>Q19: 未来叶片、玻纤、隔膜、军工四个业务的发展规划是怎样的，有侧重点吗？</p> <p>答：也不算有侧重点，我们这几个业务内部定位为了主导产业，几个业务都要做强做大，每个业务都有自己的十四五规划。我们内部不止这几块业务，军工的体量还较小，气瓶产业也是较重要的业务。</p> <p>Q20: 与巨石的玻纤业务的重组延后有没有新的情况？</p> <p>答：按照集团部署，积极推进。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 22 日