

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：2022-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国海证券 盛昌盛、彭棋、景丹阳； 中银国际 刘志成；中信证券 陈朔； 中信证券 秦雪峰；中信证券 王凯司； 中信证券 张晓亮；人寿资产 赵文龙； 喆颢投资 褚超；招银理财 龚正欢； 招商基金 孙恒业；长安基金 谢欢； 湘财基金 贝敏；汐泰投资 刘开扬； 彤源投资 李华冰；泰康资产 高洁； 太平资产 尹维国、刘阳、徐军平； 申荣国际 兰安；珠江人寿 王钟杨； 尚正基金 石竟成；上投摩根 杨鑫； 上海肇万 李大瑞；上海煜德 王秀平； 前海人寿 韩硕果；鹏华基金 王曦炜 浦银安盛 王爽、周男茜； 南方基金 钟贇、于泽群； 摩根斯坦利 Rachel Zhang、Yujie Wang、Chris Jiang； 九泰基金 何昕；景顺长城 江磊； 交银施罗德 张晨；建信养老金 刘洋； 汇添富 刘闯；华信资产 李剑涛； 华夏基金 佟巍、高爽； 华泰证券资管 施浅草、龚劼、王帅； 华商基金 常宁；华富基金 朱程辉； 华宸未来 沙正江；华安基金 李振兴 瀚亚 王菁、翁晴晶； 海之帆投资 潘建平；国信资管 郑毅权 国新投资 谢杰、王博文； 广发基金 陈伟波；光保 李峙屹； 高盛 邓榴诚；东兴基金 孙义丽； 德邦基金 祝捷；创金合信 李晗； 大家资产 张浩、张戈； 兴全基金 陈锦泉；博时基金 刘俊诚；

	碧云资本 Frank 姚、杜延奕、汤礼辉； 霸菱 盛博；UBS 李欣蕾 Robeco 唐琳；Polymer David Ching； Jefferies Yves Wang、Haley Wu； Jefferies Shuhang Jiang、Johnson Wan； Dymon 邓贺斐；Blackrock Yconne Lai Alianz Catherine Chan；九泰基金 黄皓 摩根斯坦利 侯婧、于建钰、Edward；
时间	2022 年 08 月 18 日-8 月 19 日
地点	线上电话会
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书 陈志斌；证券事务代表 曾灏锋；
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、首先请陈总为我们介绍一下中材科技上半年的整体经营情况。</b></p> <p>答：公司上半年整体经营平稳，实现销售收入 99 亿，归母净利润约 18.7 亿，同时各大业务板块在上半年均实现了盈利，应该说是比较突出的成绩，整体实现了稳增长的经营目标。</p> <p>分业务板块看：玻纤业务。克服疫情影响上半年出货约 52 万吨，与去年基本持平；收入是 45.8 亿，归母净利润达到 15.2 亿。最主要是我们的重点产品，包括无捻纱，热塑产品支撑需求支撑比较强。同时海外市场上半年尤其是一季度需求也是得到了恢复。所以我们及时地调整了销售占比，包括海外的占比，同时盘活资产处置了部分贵金属获取了收益。</p> <p>叶片行业招标价的下跌和大宗物资采购价的上涨，收入和利润方面出现了比较大的下滑。上半年销售了 5GW，收入是 24.5 亿，销量肯定是提高的。因为价格的下滑，所以收入规模是下降的。从销售的结构来看，大叶型产品占比持续提升，平均功率二季度已达 4MW，同时公司持续优化结构，提前布置 90 米级别大叶型产能抢占市场；随着下游开工的逐步恢复行业回暖，公司在手订单规模以及下半年排产情况均大幅好转，预计整体下半年需求将会得到较好改善，尤其是 90 米级别大叶型产品。</p> <p>锂电池隔膜行业上半年各项指标都得到了提高，销售 5 亿平米，收入 6.9 亿元，净利润达到了 1.4 亿，同比大幅增长。A 品率有比较大的改善，成本下降了 20%左右。整体盈利能力逐季度均有提升，上半年单平净利基本做到了 3 毛。在产能建设方面，滕州的二期上半年也基本上都投产，各个产线得到 30%左右的提速，对产能的发挥是很好的支撑，预计今年的整体的销售比去年也会有比较大的提升。</p> <p>其他业务板块三个研究院南玻、北玻和苏非，达到了历史新高的水平。前两个研究院收入都超过了 10 个亿，苏非院是做矿物材料深加工的，今年的业绩也表现得不错。</p>

还有一个业务板块气瓶产业，CNG 气瓶和氢能气瓶，今年的业绩表现得非常好，现在已经是年度目标的百分之七八十。特别是氢气瓶业务进展良好，上半年包括北京、上海、重庆几个示范项目都有我们的产品，得到了市场的认可。

**2、今年上半年公司有 6.23 亿元的非经常性损益，请问分别都是什么收入？**

答：非经常性损益主要是上半年泰山玻纤铈粉处置收益大概 3 个多亿，加上苏非院处置参股骨料公司股权处置收益 1 个亿，余下的是院所及产业政府补贴等。

**3、6 月末公司存货较去年年底增长了 11-12 亿元，目前公司存货主要由哪些部分构成？**

答：存货主要是玻纤和叶片产业。玻纤二季度受疫情影响较大，部分下游需求后置，导致库存有一定幅度增加；叶片产业由于上半年开工情况一般，但整体生产正常进行，主要为下半年行业需求恢复备货。

**4、目前公司锂电池隔膜的产能有多少？下半年以及 2023、2024、2025 的投资进度如何？**

答：公司隔膜产业现有产能约 15 亿平米，今年到年底应该还会有一定的增量，主要是滕州二期 9-10#，到年底公司将具备 16 亿平米以上产能。

后续产能扩张方面，我们已披露项目拟建设规模接近 30 亿平米，包括内蒙二期三期、滕州三期以及南京项目，后续项目也在筹备中，布局方面会贴近客户生产基地。从年底产能增量来看，未来三年年均基膜产能增量在 15-20 亿平米，公司隔膜产业发展得到了中国建材集团大力支持，按照我们隔膜产业十四五战略发展规划，十四五末期，我们要具备 70 亿平米级别基膜产能，同时要着手海外产能建设，隔膜产业产能落地是我们管理层战略实施的重要抓手。

**5、目前海外客户的拓展情况如何？国内客户结构变化？**

答：海外客户开拓工作在有序推进过程中，经过这几年的努力，经历过充分的验证沟通和合作，我们已经有了较好的基础，在我们现有产能范围内，实际上我们已经进入到了国际主流客户，从上半年情况来看，海外客户出货占比 10%多点，主要还是受产能规模限制。我们相信随着产能的提升，海外客户占比还将进一步得到提升，海外客户自身增量也足够大，对于我们来说，机会更大，我们已经开始进行有关工作，今年我们又增加了一家批量供应的海外客户，整体的量也起的比较快。

国内客户从两方面来看，一方面是战略核心客户 C，出货占比 60%以上，未来除了保障现有基膜层面合作外，我们会进一步加强配套产能建设尤其是涂覆产能配套；另一方面国内的其他战略核心客户，随着涂覆产能释放，整体供应量将会有较大幅度提升。

综合来看，隔膜产业后续的整体盈利能力，随着整个产品

结构和客户结构优化，在提升趋势中。

**6、整体良品率？单品净利平均趋势？**

答：今年各个工厂产能利用率都达到了 100%以上，因为提速产能释放超过可研设计产能。良品率从去年平均 80%左右提升到 90%以上，是一个比较明显的变化，老的生产线良品率也很高。个别工厂制造成本已经降低到了 6 毛左右，总体毛利率水平也有较大幅度提升。

**7、公司风电叶片产能有多少？公司在巴西建设的叶片厂目前进展如何？其他基地扩产进度如何？**

答：叶片的产能布局，在国内主要是三个基地，在榆林和新疆伊吾两个内陆的基地。在广东的阳江，有个配套海上的基地。巴西项目现在也比较顺利，今年下半年应该能够落定。还有一部分工作是老基地的产能的升级，从原来的 2 兆瓦 3 兆瓦提高到 4 兆瓦以上，5 兆瓦、6 兆瓦这样一个水平，就是 90 米以上的级别。

模具配备上来看，得益于模具一体化战略，90 米级别模具迅速到位，截止 6 月底具备 18 套，预计年底接近 40 套，全部达产后将具备 15GW 左右 90 米级别叶片产能。实际上，从集团范围来看，集团的叶片产能会更大。海外，后面也会实际去考虑一些新的项目，目前还没有正式启动。

**8、上半年风电招标价格较低，也导致了公司风电叶片盈利受限，从近期情况来看，风电叶片出厂价格是否有提升？如何看待风电叶片下半年的出货及价格情况？**

答：今年下半年需求是足够大，但是产能供给能力应该说其实不是完全匹配的。对生产叶片的企业来讲，有一个从小叶型往大叶型转的过程。各个企业都是面临产能爬坡的过程和产能效率提升的过程。

这么多年来在行业里面的地位，所以我们的产能的爬升应该说可能会做得好一些。但是总体感觉今年下半年需求是有，供给是偏紧的，有些指标变化应该是可期的。

现在价格谈判周期是在变短，过去可能是一年一谈，跟核心客户现在基本上可能是半年一谈，然后其他的客户可能是分批次订单或者是分季度去谈。所以总体来看，现在整个价格的弹性其实还是有，但现在也不太好去预期，而且价格反映到盈利端改善也是需要时间，基于大叶型产品下半年供需判断，我们还是具备一定主动性。从出货节奏来看，预计 8 月下旬开始将逐步进入高峰期，今年整体出货较去年会有 25%左右的增长；盈利的改善短期来看，还在于说 90 米级别叶片后续的量产过程中成本的下降，带来毛利率的提升。总体判断，盈利能力逐步恢复是大概率事件，越往后局面会越来越清晰。

**9、风电叶片行业竞争加剧，公司在如此激烈的竞争中有哪些优势？如何判断行业未来的发展方向？如何看待碳纤维在风电叶片中的运用？**

答：整体叶片发展趋势是在迎合主机大型化和低成本的趋

势在发展。所以从设计上来看，要精细化设计，然后实现叶片的低载和高发电量，然后环境友好轻量化。制造方面是以模块化和高效制造基础实现，就是说整个叶片产业的自动化、机制化的广泛应用。但是更重要是材料体系，可能是未来的一个重点。碳纤维（大丝束）非常契合整个叶片行业发展的技术趋势的。但是短期面临的问题确实还是成本太高以及供应不足。如后续随着大丝束自主供应提升，成本大幅下降，能够提供最优性价比的终端产品，碳玻混技术路线将会得到全面推广。中材科技也愿意和集团、和领先的碳纤维企业一起来探讨这样的发展前景和产业化机会，协同设计专用的增强材料。

#### **10、玻纤情况展望？**

答：玻纤就是一个新材料，核心就是在替代，所以需求是由技术和成本决定的，技术决定市场广度，然后成本决定定价，决定市场深度。所以总体来看，我觉得玻纤的技术进步带来整个市场的深度不断延伸，所以长期保持增长态势，但是短期确实有一些周期增长，确实还是受到近期大环境的影响。整个行业的就是新一轮的产能扩张。从数据上看整个今年下半年单月新增产能可能是在6万吨左右，所以基本上对下游会有一些冲击。然后第二是疫情反弹，导致部分的下游需求的一个应用领域需求后置，所以行业库存增加，到目前为止还是没有放缓。第三就是整个宏观大环境下，就是我们短期没办法规避的原材料价格的上涨。这个幅度在今年上半年其实非常大，去年同期应该都是在20%以上的增长。

积极的一面，整个玻纤下游的各个细分市场其实规模是在持续地扩大，包括风电、汽车、电子，其实整个规模是在持续扩大的，所以需求的差异化和产品的差异化的趋势也是比较明显的。结合目前整个风电和汽车这两个大的应用局的需求趋势来看，我们还是比较积极的。只是说Q3确实还是会面临一些经营上的压力，这个主要是去库存，再加上消化新增产能。我们现在能够做的事情就是第一个是根据整个市场包括客户的需求的变化来持续优化我们自己的一个结构，包括在风电，在汽车，然后包括出口这块，我们鼓励区域做得更大一点，然后把库存消化掉。然后第二个就是说我能把这些高端产品也结构了一个调整，来补偿我们传统产品的这个价格下跌带来的一个利润损失。在降本这块做一些工作，包括持续提升了我们整个运营效率。最重要的还是要加大整个新产品的开发。

#### **11、公司在氢能产业的发展规划是怎么样？请详细分享该方面公司可能开展的工作。**

答：高压复合气瓶产业，是中材科技早期投资的第一个产业化项目。在CNG气瓶的基础上开发了氢气瓶，我们已经完成35-70MAP氢气瓶的技术储备和产能布局，能够提供1.5L-380L各型号的产品，这两年市占率在20%以上。

大家肯定也能观察得到，氢能产业将来是一个非常大的产业，具体到氢气瓶，也是一个百亿级别的一个产业。中材科技

	<p>产业定位的是新能源材料，所以这个肯定是作为我们未来发展的重点，目前正在逐渐地集中我们的财力、人力、物力去发展壮大这一块业务。</p> <p><b>12、请陈总简单地总结一下今天下半年各个业务产业的趋势，也提振一下投资者的信心</b></p> <p>答：关于公司，未来我们其实有一个比较明确的规划，主要是集中在新能源、新材料，特种纤维三大赛道里面去做产业。</p> <p>玻纤产业，在现在的产能的基础上，也公告了我们在山西有一个大的基地的建设，一期也已经规划到 30 万吨，可能整体的规划可能比这个还要大。那未来集团其实也已经在考虑走出去，走到海外去布局产能。</p> <p>叶片产业是公司自己培育的一个大的产业，在现有的基础上，协同其他内部的资源，目标是要继续保持行业内的领先地位，未来是翻番的计划。</p> <p>锂膜产业是我们重点培育的一个新产业，刚才已经提到了我们产能规划。氢能未来也是会重点打造的百亿级别产业，当然这个爆发点应该在十四五末十五五初这样一个时间点，我们现在已经做好了产能的、技术的准备和人员的储备。所以总体来讲，公司在集团属于新材料业务的重要产业平台，在集团及各位股东的支持下，一定会到一个比现在更好的发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 18 日-19 日