

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：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 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	淡马锡李一帆，贝莱德基金程文钰，百达资管段海文，施罗德基金孙雨，摩根士丹利徐玮珈，瑞信证券肖宗恒，UBS 李昆仑，麦格里叶欣怡，德劭投资杨世哲，中金公司季枫，易方达基金李洲，广发基金余昊，中欧基金沈少波，汇添富基金李超，工银安盛牛品，红杉资本闫慧辰，景林资产蒋文超，敦和资管陈俊源，石峰资产李青霖等五百余名投资者
时间	2022年8月31日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长 Paul Xiaoming Lee 先生、副董事长兼总经理李晓华先生、董事兼高级副总裁 Alex Cheng 先生、董事会秘书禹雪女士、董事长助理庞启智先生、研究院院长庄志博士、财务总监李见先生、市场总监吴量先生、海外副总裁 James Shih 等公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司的排产情况以及公司自研设备的情况？ 随着上海和部分地区的疫情得到控制，今年最艰难的日子已经过去。从6月起产业链和物流加快修复，客户对上游材料尤其是隔膜产品的需求更加强劲。疫情并没有对公司生产和排产造成影响，7、8月的排产创新高。公司订单十分充足，产线满负荷生产，产品供不应求价格十分稳定。9月份排产（尤其是涂覆膜）又有所增加，客户对涂覆膜的需求量增长迅速。公司四季度的订单旺盛，虽然公司新增产能

逐步释放，但仍然无法满足所有客户的全部需求。公司将加快新产线安装投产、积极挖掘产能潜力，竭尽全力保障客户的交付。我们认为今年隔膜供不应求的情况不会发生改变，产品价格坚挺。

公司设备厂进展顺利。公司已对设备公司苏州捷胜下设的子公司做出调整和整合，目前都已经进入良好的状态。设备自研一方面能够补充国外设备厂的不足，另一方面能够有效降低成本。

2、公司目前对于未来市场格局和价格的判断是怎么样的？未来一段时间是否存在降价的压力？

过去几年隔膜行业普遍实现了较好的盈利，恩捷已经逐渐成长为行业龙头和领导者。隔膜行业从 2021 年开始爆发，今年依然保持爆发式的增长，海内外的需求十分旺盛。未来有多家海外电池企业都在积极扩产，因此在未来几年里依然能看到比较大的需求增长。

从隔膜供应的角度来看，隔膜的产能投放周期相对比较长。因此近两年市场需求虽然爆发了，但是短期行业内无法释放出很多产能来匹配下游的需求。此外，行业内参与者扩产的决策压力比较大，不仅需要对未来有清晰的判断，而且需要有坚定的决心。公司是行业内坚定的扩产者，是行业内走在扩产前列的。公司对未来产品价格的判断是保持稳定。

公司认为新的进入者并不能对公司构成较大的威胁，未来的竞争是公司综合实力的竞争，恩捷在技术、产能建设、客户关系等方方面面的整体实力和进步速度都十分卓越。

3、随着欧洲和美国隔膜工厂的建设，公司在海外市场的份额将有很大提升的潜力。请问公司管理层将采取哪些措施来实现？

公司认为未来美国和欧洲市场都非常重要。为达成中长期的战略目标，最重要的举措是①必须加快产能建设尤其是海外产能；②公司是最早进入多家海外供应链的隔膜企业，现在海外客户覆盖 LG、松下、海外某大型车企、ACC、Northvolt、三星等国际主流客户群体，与海外客户长期稳定的合作基础有望推动公司在未来深化和海外客户的合作，进一步夯实订单扩大海外市场份额，优化客户结构以增厚盈利；③隔膜行业的高质量发展是以技术驱动的，特别是海外客户对隔膜品质和技术要求十分严苛，公司在研发方面将继续加大投入，不断推出新产品、优化工艺、完善海

外专利布局，加大前沿技术预研力度做好技术储备，增强客户粘性；④通过多措并举降本提效，提高市场竞争能力：除了设备自研以外，公司在全集团内部推行精细化管理，加强管理提升和成本控制，深挖开源节流降本增效潜能。

4、当前湿法涂覆膜应用越来越多，价值量和单平毛利更高，公司将采取什么措施来提高自己在核心客户的涂覆比例？

为提升涂布膜占比，公司围绕供应保障、质量、成本、新产品开发、知识产权等方面做了大量的工作。恩捷拥有全球最大的产能可以最大程度的保障客户供应稳定。其次，在线涂布能提升产品的一致性提升效率降低成本。另外，公司已成为全球主要电池厂商的核心供应商，与大部分主要客户合作开发产品并提供定制化服务客户黏性极强，为涂布新产品的导入提供了极大的助力。除了传统锂电池隔膜领域，在新技术领域方面公司也早已进行了研发和产业化的布局。此外随着隔膜以及下游出口的逐渐增加，知识产权问题也越来越受重视。恩捷已形成了充分的专利保障，同时获得了海外合作方的专利授权，大幅提升了公司产品的竞争力。通过以上几方面的措施，公司涂布产品的比例将稳步提高。

5、随着储能行业的发展是否看到远期干法隔膜需求超过湿法？怎么看这个趋势以及公司的布局？

储能增速很快，但基数较小，而动力电池在 2024、2025 年将会进入 TWh 时代，并且未来仍然将维持高速发展。由于能量密度、安全性方面的优势动力电池主流是湿法隔膜。储能电池在发展的初期阶段对成本更加重视，但随着储能行业的发展储能电池的容量越来越大，储能电站的电量也越来越高，对储能电站的安全性和使用寿命也重视了起来。并且近年来全球范围内发生的多起储能电站事故也使大家越来越重视安全性。由于湿法隔膜的强度远高于干法隔膜，因此在中高端储能市场湿法隔膜依然会有需求。但毋庸置疑，储能市场的爆发必定也会提升干法隔膜的需求量，这也是公司和 Celgard、以及下游客户合作积极投建干法隔膜产能开启储能产业布局的主要原因。随着干法隔膜项目的投产，可以进一步完善公司的产品结构，使公司产品可以完全覆盖锂电池行业不同用途、场景的需求。

附件清单	无
日期	2022 年 8 月 31 日 星期三