

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：2023-001

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	通过网络平台与电话参与公司 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 03 月 03 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司副董事长兼总经理李晓华先生、董事兼高级副总裁程跃先生、董事兼上海恩捷总经理马伟华先生、董事冯洁先生、独立董事卢建凯先生、董事会秘书禹雪女士、财务总监李见先生、首席技术官兼研究院院长庄志博士、董事长助理庞启智先生、海外副总裁石恒光先生、全体监事及下属各子公司总经理等公司管理层
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事兼高级副总裁程跃先生回顾了公司 2022 年度经营发展情况，公司副董事长兼总经理李晓华先生介绍了公司经营计划和发展战略，管理层就投资者较为关心的问题进行了回答，主要内容如下：</p> <p>1、在线涂覆产能情况和未来出货比例？</p> <p>近两个月来在抓紧安装在线涂布设备，之前由于核心涂布单元的供应能力有限，在线涂布产能一直不能完全匹配基膜新建产能，今年随着核心供应商生产能力的提升，所有新增基膜产能都将同步匹配在线涂布设备，同时之前未来得及安装在线涂布的产线也将快速补装上涂布单元。今年的安装和投产节奏集中在下半年，在线涂布产线根据设备到厂时间进行安装和调式，快速提升涂布产能给客户进行供应。</p>

在线涂覆作为公司独家掌握的技术，通过减少涂布前的收卷、分切等工序，降低原有的切边损耗和相应的人员配置，有利于进一步优化产品品质，提升生产效率降低成本。今后公司会持续优化在线涂布的生产工艺和良率。目前在线涂布产品的客户已有国内主流电池企业，随着产能的逐步充裕，今年也会加快新客户验证导入工作。随着在线涂覆产能的释放，涂覆产品整体出货量会提升，助力公司产品结构进一步优化，提升盈利水平。

2、公司自研设备的进展和预期节奏？如何看待国产设备？

公司参股的设备厂苏州捷胜科技有限公司按既定规划和目标推进，效果很好。去年主要开展了对原有产线的机械改造来提速增效；自动化和智能化升级；对部分设备单元进行设计制造的工作；现在已建成新办公楼、研发中心和大型设备加工、组装及调试车间，搬迁工作正在进行。

关于国产隔膜设备，公司在过去十年花了不少心血和时间试图合作，也尝试过不少单元，效果不理想，但我们在尝试中学到了很多经验教训。最后公司选择以苏州捷胜为设备平台来实现设备国产化。公司认为国产设备的难点主要在于：（1）隔膜设备的开发和设计需要对隔膜制造工艺的研究，这个工艺又依赖于产品的要求，隔膜产品又依赖于电池的要求。这些要求也不是单项的，而是互相的，是一个复杂的系统工程；（2）隔膜生产对设备精度的要求很高，例如公司要求烘箱温度波动精度在很窄的区间内，这个温度是一个温度场，会影响隔膜的厚度均匀性、孔结构和大小及其分布；比如辊子的精度会影响产线速度的波动和对隔膜的拉伸精度；（3）设备可靠性，经常性地停机无法保证生产一致性高的隔膜产品，再开机又需要很长时间才能稳定生产，影响了生产连续性和生产效率；设备磨损、耐用性影响设备的寿命。

3、公司这边隔膜的售价有无出现变化？分环节看，我们如何看待今年基膜和涂覆两个环节价格的走势？

从整体战略方向上来看，公司一直保持着统一稳定的定价政策和逻辑。在很多年以前，整个市场出现了整体宽松、局部紧张的状态时，公司适度进行了价格调整。在前两年市场供应极度紧张的情况下，公司也是非常谨慎的对价格进行调整。整体的思路是保持合理适当的毛利率水平。

过去几年新能源行业发展迅猛，造成部分材料短期内供不应求价格持续走高，

锂电池成本不断上行，但随着行业内不断扩产供应会趋向宽松，竞争加剧。公司一直以来都保持绝对的行业领先能力，也一直重视和客户的长期稳定合作关系，更重要的是，公司一直本着对行业健康、快速发展负责任的态度做商业决策，鉴于现在行业整体降本趋势明朗，公司立足当下，着眼未来，对新产品做小幅价格调整，维持自身产能全开满，积极主动地维护客户关系。从产品来看，基膜还是供应相对紧张的状态，价格没有调整；涂覆材料要看材料的价格波动情况。公司对特定客户以及特定产品进行一些价格调整。

4、公司频繁与头部客户签订采购协议，全年隔膜需求旺盛。Q1 为汽车销量传统淡季，公司 1 月的出货以及 Q1 的出货目标？全年的出货目标？

考虑到补贴政策退出和 1 月春节假期对市场的影响，一季度确实是淡季，为了保障市场复苏后的生产和供应顺畅，公司在 2 月轮动的做了产线设备检修维护；现在 3 月市场逐步开始复苏，但具体发货数量还请关注公司一季报。从全年甚至更长期的维度来看，结合行业景气度、公司在手订单和行业供给情况看，公司对今年的预期保持乐观的态度：首先在地方政策支持、车企价格调整放量和疫情后消费复苏综合影响下，今年动力和储能都会维持高景气度，短期的波动意味着后续有更大的空间；第二，公司和多家大客户如宁德、中航、亿纬、国轩、蜂巢、孚能等签订保供合同，整体订单情况良好，下游客户对行业增长有信心，因此采取提前锁定优质产能来保障供应，预计今年隔膜行业还是保持相对紧平衡的状态；第三，隔膜行业的产能释放受仍然受到设备交付周期、安装调试时间、客户验证时间长的影响，公司已经具备稳定的、大规模供应能力和领先的技术实力，并且长期保持良好供应记录，所以客户粘性更强；公司从合作过程中能快速强化自身的生产、工艺能力和技术水平，持续保持市场领先。

5、铝塑膜产能投产与客户验证的节奏？是否有给半固态电池企业送样？预计何时能带来盈利？

公司两个铝塑膜生产基地分别是江西睿捷和江苏睿捷，合计规划产能 3.8 亿平，目前江西基地一条铝塑膜产线在推进动力类铝塑膜客户验证工作，已进入部分国内主流电池企业已通过审厂，大部分客户处于中试、小试和样品测试过程中，整体进展比较顺利。因此，我们今年会加快基地和产线安装，持续推进两个基地的客户验证工作，铝塑膜的验证周期很长，一旦进入客户的供应链体系，就能够形成稳定供

应，同时产能稳步提升规模效应逐渐凸显后，会更具有成本优势来推动国产替代，进一步提高产业链安全性和稳定性；铝塑膜价格较高，当下电池厂商具有强烈的降本诉求，公司也依靠多年技术和专利积累、生产工艺和团队优势，抓住客户痛点，针对性地开发国产材料来降低成本，随着产能的释放和更多客户的导入，公司铝塑膜业务会有更好的业务表现。

6、公司较早的布局半固态电池领域，公司在江苏与卫蓝和天目先导的合资公司当前进展如何？具体的合作形式？

江苏三合是公司控股的合资公司，厂房和办公楼基建已完成，已有部分产线投产。合资公司集合了三方股东的优势：公司拥有高质量基膜供应保证以及专业的隔膜涂布技术；北京卫蓝提供固态电解质涂布隔膜知识产权以及市场；天目先导拥有固态电解质粉体涂布原材料供应以及原材料与涂布隔膜相关知识产权。江苏三合将为主要客户做好隔膜供应配套，同时已经和多家主流电池厂展开了样品测试和合作开发工作，为其他客户提供优质的半固态锂电池隔膜产品。

7、公司 2022 年第四季度业绩较第三季度变化的原因？

主要系 2022 年第四季度受 12 月疫情的影响，下游动力电池厂的生产也受影响，导致公司发货数量环比有所减少；四季度多提了银行贷款导致财务费用环比增加；第四季度各地对天然气、电费和蒸汽执行冬季价格引起能源费用环比增加等。

经营净现金流与净利润相差较大的原因：主要是票据的影响，由于公司与客户结算大部分使用票据，而根据会计准则，票据不能视为现金等价物，不能进现金流量表。公司收到票据后，有些直接背书支付设备及基建工程款。公司固定资产原值、在建工程、预付设备款部分是用票据支付的，如果还原进去，那经营产生的现金净流量就与净利润基本匹配。

8、管理层对于未来几年公司的单品盈利是怎么看？

公司将同时从收入端和成本端入手，双管齐下提升盈利质量：

在成本方面，公司将继续采取各种手段推行降本举措，主要包括：通过持续化的精细化管理降低损耗提升效率，从而降低成本；在线涂布产能如期释放，减少涂布成本；设备与原材料的国产替代，降低设备和原材料价格；继续深化产能建设，进一步发挥规模效应。需要强调的是，降本是永久的课题，不断投资研发新产品是最重要的。

	<p>从收入方面，由于涂覆产品价格和毛利相对较高，公司未来将继续提升涂覆产品在出货量中的比重；公司继续重视并积极开拓海外市场，深化合作，推进欧洲基地的产能建设，就近为海外客户提供高质量的隔膜产品。公司会以研发为核心，加大研发投入，丰富产品种类，近年也有很多新项目取得了不错的进展，比如芳纶涂布隔膜有进展，新一代高倍率高强度动力湿法基膜和水性粘结性耐热混合涂布膜实现出货，半固态隔膜也越来越多的受到众多客户的关注，去年开始超高热安全性基膜也进入到了市场推广阶段。随着众多新产品的不断推出，公司的产品竞争力得到了保证，同时通过为客户提供更高的附加价值提升公司的盈利水平。</p>
附件清单	无
日期	2023年03月03日 星期五