

证券代码：300568

证券简称：星源材质

深圳市星源材质科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	星源材质 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 4 月 25 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：陈秀峰先生 独立董事：居学成先生 副总经理兼董事会秘书：沈熙文女士 财务总监：王浩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请问公司对 2024 年及之后隔膜价格的趋势有什么判断，还会大幅下降吗？新增产能投入的回收期需要多长时间？</p> <p>A1：尊敬的投资者您好！公司产品价格受市场行情、原材料价格波动、客户需求等多种因素影响。公司管理层将扎实做好自身经营，充分考虑市场需求，通过设备迭代、工艺改进、优化客户结构等方式降本增效，在行业激烈的价格竞争态势下依然保持有绝对竞争优势的毛利率。同时公司将密切关注产业政策发展趋势及市场环境变化，灵活调整经营策略以应对宏观市场的变化，增强抗风险能力，保障公司可持续发展。感谢您的关注！</p> <p>Q2：陈总今年星源南通的厂区，会批量供货吗？各个厂区的出货情况怎么样？能做到满产满销吗？</p> <p>A2：尊敬的投资者您好！南通基地已经实现正常对外批量供货，目前公司经营状况良好，产能利用率充足，各基地基本实现满产满销。感谢您的关</p>

注！

Q3: 请问陈董事长，公司 2024 年将增加多少有效产能？其中湿法增加多少？2025 年及 2026 年将分别有多少湿法总产能？

A3: 尊敬的投资者您好！公司产能情况敬请关注公司在指定信息披露媒体披露的定期报告和临时公告，感谢您的关注！

Q4: 请问公司 24 年是否计划扩大产能

A4: 尊敬的投资者您好！公司将密切关注产业政策发展趋势及市场环境变化，灵活调整经营策略以应对宏观市场的变化，增强抗风险能力。随着公司后续产能的逐步释放，夯实海外市场布局，公司出货量及市场占有率将得到进一步的提升，实现国内国际两个市场稳步增长。感谢您的关注！

Q5: 您好！我想请问关于隔膜价格下降的问题：2023 年锂电池隔膜价格下降明显，请问公司目前的湿法、干法隔膜主要产品的平均售价变动情况是怎样的？现阶段，价格是否稳定？未来价格变动趋势是怎样的？对公司毛利率、净利率的影响有多大？谢谢！

A5: 尊敬的投资者您好！公司产品价格受市场行情、原材料价格波动、客户需求等多种因素影响。公司管理层将扎实做好自身经营，充分考虑市场需求，通过设备迭代、工艺改进、优化客户结构等方式降本增效，在行业激烈的价格竞争态势下依然保持有绝对竞争优势的毛利率。同时公司将密切关注产业政策发展趋势及市场环境变化，灵活调整经营策略以应对宏观市场的变化，增强抗风险能力，保障公司可持续发展。感谢您的关注！

Q6: 领导，您好！我来自四川大决策公司今年的电池业务有没有较大的订单？公司今年有没有开发新的电池项目？

A6: 尊敬的投资者您好！2023 年 11 月 28 日，公司与 LG Energy Solution,Ltd. 签订《全球战略合作备忘录》，约定在 2024-2030 年期间，双方同意加强合作，共同构建不少于 120 亿平方米隔膜采购量的全球合作框架。2024 年 4 月 19 日，公司与 Samsung SDI Co., Ltd. 签订《战略备忘录》，约定公司向三星 SDI 供应约 22.2 亿平方米湿法涂覆锂离子电池隔膜材料，深化动力锂电池隔膜相关业务的战略合作。并以此为契机，在遵守相关法律的前提下，共同探索未来拓展北美业务的可能性，推动双方互利共赢。在固态电池方面，

公司开发的固态电解质复合隔膜，具有显著的低温表现，能抑制枝晶生长，有效解决安全性问题，能满足海内外多家电池头部企业和固态电池、半固态电池厂商客户的技术要求，得到了客户的认可并具备量产化条件。同时公司也将积极尝试向其他功能膜领域拓展，如水处理膜，氢能用膜等，为公司培养新的利润增长点。感谢您的关注！

Q7: 董秘您好，请问贵公司产品是否可以应用于低空经济。

A7: 尊敬的投资者您好！低空经济电池具备高能量密度、高功率、高安全性等特征。公司生产的隔膜主要包括湿法隔膜、干法隔膜、涂覆隔膜及各种功能膜，产品广泛应用于新能源汽车、储能电站、电动自行车、电动工具、航天航空、3C 数码及医疗环境等领域。感谢您的关注！

Q8: 陈总你好，公司面对行业竞争对手们的价格策略和出货管理手段，是否有明确的应对手段，公司出货量不及预期带来的竞争能力下滑，能否在未来几个季度里得到调整？公司 2024 年的出货预期是多少？其中干湿比例又是多少？若仍旧未能完成预期出货目标，公司是否会选择裁员、关停部分落后产能或产品等措施？

A8: 尊敬的投资者您好！2023 年公司隔膜销售量 25.29 亿平，2022 年隔膜销售量 17.03 亿平，同比增加 48.49%。公司将密切关注产业政策发展趋势及市场环境变化，灵活调整经营策略以应对宏观市场的变化，增强抗风险能力。随着公司后续产能的逐步释放，夯实海外市场布局，公司出货量及市场占有率将得到进一步的提升，实现国内国际两个市场稳步增长。感谢您的关注！

Q9: 沈总你好，请问公司未来分红计划如何？是否有考虑通过回购注销的方式减少流通股份，提振公司市场价值？公司流通股份比例非常之高，未来是否有采取市值管理的计划？

A9: 尊敬的投资者您好！公司十分注重现金分红政策，自上市以来每年以现金分红回报股东，经董事会审议通过，2023 年度公司的利润分配预案为：以公司现有的总股本 1,345,059,410 股剔除公司回购专用证券账户中已回购股份 2,413,500 股后的股本 1,342,645,910 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.2 元（含税），不送红股；不以资本公积转增。公司将切实按照企业发展战略稳步推进，扎实做好自身经营管理，力争以优良的业绩回报广大投资者，感谢您的关注！

Q10: 王总你好，面对行业价格战愈演愈烈的情况，公司财务端未来是否有降低管理成本的路径和措施？今年是否还会有额外的咨询费和诉讼官司相关的费用？若没有，预计能为公司同比降低多少不必要的费用支出？

A10: 尊敬的投资者您好！公司持续探索成本降低路径，聚焦技术创新、设备创新，提升生产效率与产能，依托在锂离子电池隔膜领域多年来所形成的专业高分子材料研究人才队伍及关键技术平台，实现公司整体业务提质增效。2023年公司确认的境外诉讼费用与和解费用均为一次性支出，目前公司与 Celgard 再无其他诉讼纠纷。感谢您的关注！

Q11: 沈总你好，请问公司在佛山和马来西亚的工厂预计何时能完工，设计产能分别为多少，产线投放是否有变化？

A11: 尊敬的投资者您好！公司目前正在积极推进南通基地、佛山基地、欧洲基地、东盟基地的项目建设，进一步扩大公司干、湿法及涂覆隔膜的产能，更好地满足锂离子电池隔膜的中高端市场对公司产品的需求。佛山基地正按计划积极推进项目建设进度，项目建设周期为自取得每期宗地之日起，6个月内开工建设、30个月内竣工、36个月内投产。马来西亚建设期限拟为18个月，预计建成达产后年产20亿平方米锂离子电池湿法隔膜及配套涂覆隔膜，具体以实际投资建设情况为准。公司将紧紧围绕项目规划建设的既定目标，高标准、高质量、高效率推进各项建设任务，力争项目早建成、早达效。感谢您的关注！

Q12: 沈总你好，行业有传部分企业二季度隔膜售价会提高10%，公司是否也有这个提价能力？

A12: 尊敬的投资者您好！公司产品价格受市场行情、原材料价格波动、客户需求等多种因素影响。公司管理层将扎实做好自身经营，充分考虑市场需求，通过设备迭代、工艺改进、优化客户结构等方式降本增效，在行业激烈的价格竞争态势下依然保持有绝对竞争优势的毛利率。同时公司将密切关注产业政策发展趋势及市场环境变化，灵活调整经营策略以应对宏观市场的变化，增强抗风险能力，保障公司可持续发展。感谢您的关注！

Q13: 陈总你好，公司2023年全年出货量25.28亿平，比预计的30亿平差距较大，原因在哪里？目前公司国内市占率下降到不足14%，这是否意味

着公司产品的竞争力正在减弱，公司管理层准备如何完成 20%市占率的远景目标？

A13: 尊敬的投资者您好！2023 年公司隔膜销售量 25.29 亿平，2022 年隔膜销售量 17.03 亿平，同比增加 48.49%。公司长期专注在优质产能建设、提质增效、技术创新等方面的工作，在南通、佛山、欧洲瑞典以及马来西亚等地实施建设新的生产基地，加强公司海内外客户的开拓和市场份额的提升。感谢您的关注！

Q14: 沈总你好，请问公司 2024 年第一季度产品出货量为多少，干湿隔膜比例为多少？

A14: 尊敬的投资者您好！公司出货量情况敬请关注公司在指定信息披露媒体披露的定期报告和临时公告，感谢您的关注！

Q15: 陈总你好，过去一年里公司隔膜产品平均售价每季度都在下调，单平净利润更是全年下降超 45%，今年一季度公司隔膜产品单平净利润更是创下新低，请问公司原先预计的降本增效手段是否真实可行？为何一季度没能反应出公司五代线的优势？

A15: 尊敬的投资者您好！公司第五代超级湿法线在品质、效率、智能化、低碳化等指标方面均刷新行业标准，生产效率大幅提升的同时也可进一步降低生产成本。截止目前，公司第五代超级湿法线占总产能的比例较低，未来公司的湿法产线扩产将以第五代超级湿法线为主，随着后续第五代超级湿法线的陆续投产，公司将在技术工艺、产品品质、设备能力、生产效率以及规模效应均具有极强的优势。同时公司也将通过设备迭代、工艺改进、优化客户结构等方式降本增效，在行业激烈的价格竞争态势下依然保持有绝对竞争优势的毛利率，巩固行业领先的市场地位。感谢您的关注！

Q16: 沈总你好，公司 2023 年年报中管理费用中增加了一个多亿，另外在营业外支出又有一笔一亿一千万的和解费用支出，请问这两项费用是否为同一支出，还是分别归属于咨询费&和解费，总计两个多亿的费用开销？

A16: 尊敬的投资者你好！2023 年，公司与 Celgard 双方在美国加利福尼亚北区联邦法院待审的相关案件已经终止，同时英国英格兰及威尔士商事与财产法院也已经撤销 Celgard 针对公司所有相关待审案件，目前英国地区诉讼

	<p>事项、美国地区诉讼事项均已经终止，公司与 Celgard 再无其他诉讼纠纷。知识产权是企业提高核心竞争力的战略资源，公司一直以来高度重视对知识产权的保护工作，研发生产的产品具有完全自主的知识产权。公司管理费用同比增长 50.02%主要系主要系职工薪酬及咨询费增加所致，相关咨询费用主要系境外诉讼费用，与和解费用均为一次性支出。感谢您的关注！</p> <p>Q17: 董事长您好，想请公司对四季度净利润亏损的情况做出解释，谢谢。</p> <p>A17: 尊敬的投资者您好！公司第四季度计提了资产减值损失、确认了公司境外诉讼终止发生的诉讼费、调解费等费用。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 25 日