

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：2024-001

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 _____
参与单位名称及人员姓名	通过网络平台与电话参与公司 2023 年度和 2024 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 24 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、集团副总裁庞启智先生、全球销售总监吴量先生、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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长回顾了公司 2023 年度和 2024 年一季度的业绩情况，公司管理层与投资者就以下问题进行沟通：</p> <p>1、对 2024 年下半年及 2025 年的行业供需关系以及隔膜产品的价格是怎样的判断？</p> <p>公司从 2023 年三季度开始积极调整价格，在让渡部分价格和利润的前提下，公司取得了更大的市场份额。2024 年第一季度，公司的市场占有率达到了历史最好水平。在 2024 年三四月份，因受国内需求明显恢复，电动车销量持续上升，出口销售量也保持高速增长，新车型发布速度加快以及政策刺激的影响，下半年市场需求整体向好。公司正在巩固市场份额，预计下半年市场增长较为乐观，需求保持稳定，公司产能利用率也有望进一步提升。2023 年四季度和 2024 年一季度是最艰</p>

苦的两个季度，在供应端，2023年年底至今整个市场的新增有效产能较少，大部分产能还在验证导入和爬坡过程中。最艰难的时间已经过去，目前价格处于历史低点，预计2024年下半年供需会呈现平衡稳定的状态，不会有大规模产能集中释放，公司也将会不断提升产能利用率，改进技术，预期利润率将逐渐恢复。公司海外产能计划在三季度开始逐步量产供应，这将有效提高整体产能利用率。预计未来几年海外需求将保持增长势头，未来市场预期好转。

2、2023年的海外客户占比多少？2024年海外客户占比会有提升吗？目前哪些客户有较好的进展？

公司披露的2023年年报中指出，公司境外营业收入占比约17%，未来将通过继续深挖现有海外客户和拓展新客户来不断提高海外客户占比。公司2023年已公告过，公司与多家海外头部客户如Ultium Cells、ACC等达成长期合作，不断提升公司在客户中的供应份额，其中公司为海外某大型车企进行独供，供应量在持续增长。此外，公司还与日本PPES、欧美客户保持长期、稳定的合作关系。

3、2023年公司涂覆的整体情况是怎样的？2024年是否有提升预期？

公司加快在新增产线上安装在线涂覆的进度，2023年涂覆膜出货比例不断提升，随着2024年在建项目和海外基地的产线也配置好在线涂覆，涂布膜以及在线涂覆的产销量将大幅提高。公司在线涂覆工艺不仅在产品品质提升上有优势，还能进一步降本增效。

4、美国及匈牙利工厂的进展、规划产能、投产进度以及合作客户方面是什么情况？

公司的匈牙利工厂已建成，产线已安装好，现在正在积极推进海外客户的送样、验证导入工作。随着匈牙利工厂的产量增加，海外市场份额也会逐步增加。匈牙利工厂主要向欧洲和美国等本土客户进行供应，未来也会向中国电池企业在海外的基地进行供应和服务。

公司的美国工厂正在建设中，预计2024年第四季度向当地电池厂送样，2025年规模量产，公司也公告过与海外客户签订的长期供应协议。

5、2024年整体行业新增资本开支的节奏是怎样的？隔膜过剩程度相较2023年是否缓和？是否只有头部公司具备继续扩产的条件？

公司2024年将增加不到20条产线，资本开支同比减少，年初至今江苏恩捷和

湖北恩捷已完成部分产线投产，接下来会按计划推进剩余产线的安装和调试工作，到 2024 年底公司隔膜总产能约 120 亿平方米。

目前来看，只有公司还在按原定计划继续扩产，2024 年整体行业过剩程度会缓和。

6、今后针对大客户的报价策略是怎样的？会继续降价抢份额吗？

我们具备规模、产品品质和技术研发等综合领先优势，在行业竞争加剧的情况下，仍拥有领先的盈利能力，但我们更看重的是通过与客户共同研发新产品，充分发挥我们在连线涂覆上的设备优势和技术优势，保持产品在品质、性能上的领先地位。针对和客户共同研发的产品，我们会以优异的品质和服务努力保持独家供应，并通过不断开发新品与客户保持更强粘性。

7、如何看待与友商的成本差距和盈利优势缩小的情况？后续将采取什么措施来维持我们的优势？

从 2023 年四季度和 2024 年一季度的整体行业情况来看，除了头部几家企业还保持着一定的盈利能力，大部分企业都处于亏损或盈亏平衡状态，甚至有很多企业已经持续亏损。当下全行业正处于整合过程中，部分产能正在退出。综合来看，公司保持着在行业内的成本领先优势，但我们认为技术的持续进步、新产品的不断推出和研发上的超前投入是更重要的。在 2023 年这个艰难的时期，公司仍然投入超过 7 亿元用于研发，其中大部分是面向未来产品和技术的前瞻性准备。这些投资主要应用在与客户共同开发新产品以及准备下一代技术产品上。这将加强公司与客户的合作关系，提高客户粘性，并在一段时间内保持产品的盈利能力，同时也会为客户带来更高的价值，对产业做出更多贡献。另外，虽然我们具备低成本的优势，但也不排除在竞争激烈时期使用价格手段来增加市场份额。一直以来恩捷都与全球的头部客户保持着非常稳定密切的合作，根据客户的电池发展方向来调整我们隔膜的研发工作。

在全球范围来看，我们在研发上的投资也一直保持着比较领先的强度，这使得公司推出了许多新产品：公司在 2022 年与头部客户合作开发专门面向快充的基膜和涂布膜产品，2023 年进入快速放量期，2024 年的量将进一步扩大，快充新产品量的上涨也会对公司未来的盈利有正向提升作用；此外，公司在高端定制化隔膜方面也取得了很多成绩，如与日本帝人合作研发的芳纶涂布膜产品在 2023 年年底已

实现量产并出口海外。新一代低孔隙率超高安全性隔膜已完成升级开发，实现出口和量产；公司与卫蓝新能源、溧阳天目先导的合资公司江苏三合布局了半固态领域，2023年公司使用与卫蓝定制化开发的半固态隔膜实现了国内首款量产车型的装车。除了传统锂电隔膜外，公司还于三年前布局了全固态项目，主要从事全固态硫化物、固态电解质等相关材料的研发工作，并于2023年实现了技术和量产上的突破；还有很多特种薄膜产品，比如新一代水处理薄膜，2023年我们完成了在工业废水和城市污水领域的验证阶段，2024年下半年会积极推进产业化工作；公司还在制氢膜、半导体行业的超高精密过滤薄膜等前沿领域进行布局。公司利用在薄膜行业的优势，不断拓展产品应用范围，通过不断研发新产品来推动公司的持续增长。

8、全固态电解质何时可以大批量量产？

湖南恩捷目前已经具备吨级年产能的量产能力，这在全球范围内也是比较领先的产能。虽然真正意义上的锂电行业规模化生产还需要很长时间，但公斤级、吨级的突破已经可以实现。全固态电池在不计成本的情况下是可以实现的，但其应用领域和场景主要是在高附加价值的特种用途上。在未来，即使全固态电池有重大突破，仍将与传统的液态锂离子电池并存。短期内，全固态电池无法挑战液态锂离子电池的主导地位。在技术布局方面，公司早在三年前就进行了前瞻性的布局，并且产品的产能、质量、性能都达到了行业内的较高水平。

9、目前公司在隔膜生产线上的参数水平进展如何？包括收得率、幅宽、速度大概是什么样的状态？后续还有多少可以拓展的空间？

目前单线产能1亿多平方米，但2024年公司已和设备厂商做好了技术开发工作，新一代设备单线产能超过2亿平方米，预计在2024年第三季度末到国内，第四季度在新基地玉溪恩捷进行安装、调试，2025年开始投产。

10、目前国产设备进展如何？如何看后续国产设备的情况？对于成本的改善幅度是怎样的？有没有大体的测算或者预期？

目前正在进行设备的拉伸、萃取、涂布小分切等步骤，包括烘箱也在进行中。国产设备的目标是2025年计划出第一条国产设备生产线。国产设备的成本相较于进口生产线，预计低40%-50%。此外，还计划出第一条自动检测和自动化包装的自动化生产线，希望2025年能在海外基地应用来降本增效。

	<p>国产设备在初期可能还没有办法达到进口设备的生产工艺，设备的稳定性等问题都需要时间验证。所以在应用初期，国产设备的优势并不能明显的在产品成本端有所体现，但长久来看，随着国产设备的水平不断提升和推广范围加大，它会逐渐在产品里体现出成本优势。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 04 月 24 日 星期三