

证券代码：002108

证券简称：沧州明珠

沧州明珠塑料股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：【2024】002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	中信证券股份有限公司 柯迈 贾玉潇 槐阳 赵静 崔硕 肖德理
时间	2024年5月17日（周五）上午 9:00~12:00
地点	公司 617 会议室
上市公司接待人员姓名	总经理于增胜 董事会秘书李繁联
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1、请简要介绍一下公司的情况？</p> <p>公司成立于 1995 年，在 2007 年深交所上市。目前在沧州、山东德州、安徽芜湖、重庆荣昌都建立了高标准的生产基地。公司目前三大类产品 PE 管道产品、BOPA 薄膜产品以及锂离子电池隔膜产品。PE 管道产品属于基础设施类建设用产品，PE 管道产品主要应用于燃气、给水等地下管网的建设。BOPA 薄膜产品公司既有同步拉伸薄膜也有两步拉伸薄膜。主要用于食品包装，此外还广泛用于一般工业包装、医药包装、化妆洗涤用品包装和机械电子（如锂电池用铝塑封装膜、部分电子产品包装袋等）、家居产品（如真空收纳袋等）、气球装饰及部分粮食产品的包装等领域。锂离子电池隔膜产品应用于锂离子电池，包括新能源汽车锂电池、3C 类锂离子电池、电动两轮车、储能及家用电器等。</p> <p>2、贵司隔膜新增生产线何时满产？未来的产能规划是怎样</p>

的？

结合新产线的进度，2024 年度公司锂离子电池隔膜产品经营目标是销量 6.42 亿平方米。(上述经营目标并不代表公司 2024 年度的盈利预测或承诺，能否实现取决于市场状况变化等多种原因，存在很大的不确定性，敬请投资者注意投资风险)。公司从 21 年开始投资的两个 2 亿平湿法隔膜项目，以及去年公告投资的 12 亿平湿法隔膜和 5 亿平干法隔膜项目将陆续投产，产能将逐步释放。

3、公司从 21 年开始数次扩产隔膜项目，隔膜产能将逐步释放，选择扩产的理由是什么？

公司进入隔膜行业较早，经历了最早较高毛利到行业竞争洗牌，目前行业已经进入了一个较为平稳的阶段，前些年公司产能未大幅扩张，但公司从技术、产品质量以及高端客户上都有了充足的准备，结合新的更高幅宽和速度生产线的出现，公司立足差异化竞争，结合市场情况进行扩产也可以面向高端客户生产更为优质的产品。

4、行业内有的隔膜公司与涂覆厂家合作，包括一些新的涂覆技术等，公司怎么看待？

公司自己具备涂覆能力，也会持续关注行业动向。是否采用新的技术以及工艺主要还是看是否具备成本优势，能否规模化。

5、公司隔膜新线的良率有多少？

公司芜湖已经投产生产线的直通率大概 40%多，运行良好。

6、公司目前隔膜产品供给国外客户的比例有多少？

公司 23 年隔膜收入的 60%左右是海外客户贡献的。

7、新增产能是否主要供给国外客户？

公司当时主攻国外高端客户主要是客户要求更高，有助于产品品质的提升，且能保证合理的利润。随着公司产能的释放，还是会主要供给国外客户和国内相对高端的客户。

8、公司是否会与客户签署保供协议？

如果被单一客户绑定，风险还是比较大的。公司目前是國內主流厂商的合格供应商。都可以供货。

9、我们看到公司隔膜产品近两年毛利是在下降的，未来是否能够保证盈利？

一个成熟的行业和产品，在没有技术进步的前提下，毛利是会逐渐趋于理性的。公司产能释放后，新生产线的规模是能够增强整体的盈利能力的。

10、公司隔膜产品的主要规格是什么样的？

根据客户需求，公司去年湿法隔膜更多的是 9+3，即 9 μ m 基膜加 3 μ m 的涂覆。

11、贵公司 BOPA 产品的产能情况是什么样的？

公司之前是 3.3 万吨的实际产能，21 年募投项目 7.6 万吨，其中有两条线产能 3.8 万吨已经投产。

12、BOPA 产品还有扩产计划吗？

目前没有，未来还是要结合市场情况。毕竟市场需求还是每年都有增长的。

13、公司 BOPA 薄膜产品毛利也在下降，原因是什么？

去年整体终端价格有所下调，包括公司新项目的一些费用摊销也有所影响。随着未来消费市场的复苏，整个行业未来是没有问题的。

14、公司的 RTP 管道产品有什么特点？

公司的纤维增强热塑性塑料管道采用全熔合工艺生产，各层之间通过分子键结合并形成一种实壁结构。内层材料可根据用户使用要求进行更换，产品能够用于油田地面集输，油田注水和采油，高压注醇，矿浆输送，中深层地热能开采，化工介质及卤水输送和海洋管道、立管及跨接管等领域。产品具有耐腐蚀、耐高压、耐高温保温、水力性好、刚柔并济；可盘卷、综合成本低、使用寿命长等优势。该产品已经在多个油田试用并实现小批量供货。

15、这种管道与之前兴起的柔性管有何区别？

我们的产品还可以根据需求在管体内部埋置信号或动力传输线，利用传感器将井下压力、温度和动液面数据、泵机组运行参数，地面压力，温度和流量参数，远传至数据分析管控中心，通过专家系统将分析处理结果发至相关终端进行实时监控及数字化管理。从而实现井场注、采、输智能化，构成油田智慧管网的基本模块。

16、该产品的市场拓展情况怎么样？

我们之前提到该产品已经在多个油田试用并实现小批量供货，最长的已经下井三年，使用情况良好。这种产品综合成本更低，使用年限更长。市场规模巨大，新产品的应用肯定是要有一个循序渐进的过程，目前反馈良好。

17、RTP 产品产能什么时候能够释放？

目前工艺技术已经没有问题，随着下游客户逐渐认可，未来产能释放后具备一定盈利能力。

18、公司 BOPA 薄膜的产能释放后，市场是否消化？

不仅有国内市场的开拓，公司很早就已经布局海外市场，包括一些新的应用范围的扩展，以及新产线带来的成本优势都为产能释放奠定了基础。

	<p>19、公司 PE 管道及管件产品用量是否有增长？</p> <p>燃气管道行业趋于平稳，水管市场逐步增加，给水市场也是公司未来主要侧重的方向。</p> <p>20、公司 PE 管件产品的优势有哪些？</p> <p>公司 PE 管件配套管道产品使用，能够保证材料的一致性，而且规格完备，设计工艺能够保证焊接质量、焊接强度，具备一定的智能性及各种地形的适配性。</p> <p>21、公司这几年大幅扩产，资金需求是如何解决的？</p> <p>公司目前资产负债率较低，而且作为优质客户，从银行贷款的利率也很低。</p> <p>22、公司大股东东塑集团主要有哪些产业？</p> <p>大股东目前主要是颐和房地产系列和商业地产，就是服装商贸城，承接的北京商户外迁，还有就是收购了本地的白酒厂，创立了“铁狮”品牌白酒。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-05-17