

证券代码：002080

证券简称：中材科技

中材科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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	长江证券范超/张佩等机构投资者 80 余人
时间	2025 年 3 月 20 日（星期四）上午 10:00-11:30
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长黄再满先生，公司总裁陈雨先生，公司财务总监高岭先生，公司副总裁、董事会秘书何思成女士，公司副总裁、中材锂膜董事长白耀宗先生，泰山玻纤董事长呼跃武先生，中材叶片总经理徐俊先生，公司证券事务代表金闻先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2024 年度公司实现营业收入 240 亿元，同比下降 7%，归母净利润 9 亿元，同比下降 60%，经现金流净额 36 亿元，同比下降 25%。报告期内，公司三大主导产业罕见的全部面临周期向下调整，在这种严峻的形势下，公司的经营班子以保份额控成本强研发的基调，狠抓生产经营及新产品开发，经营业绩虽然承压，但主要产业销量均实现同比增长，盈利水平保持行业领先，同时在开拓市场、成本管控、技术创新等方面做了大量工作，为 2025 年的业绩提升打好基础。分产业来看：</p> <p>玻纤产业：泰山玻纤充分发挥产品种类多、高端产品强、</p>

产品质量好的竞争优势,实现销量 136 万吨,产销率超过 100%,去库存效果明显,全年实现销售收入 78.9 亿元,净利润 3.9 亿元,持续优化产品结构,提升高附加值产品销售占比。下半年以来,毛利率和吨净利水平环比改善,均价水平恢复向好趋势。2025 年随着风电和热塑产品的价格调整,盈利能力将持续提升。

叶片产业: 中材叶片凭借研发优势,深度挖掘客户需求,快速迭代大型号产品,全年销售风电叶片 24GW,同比增长 11%,实现销售收入 94.7 亿元,净利润 3.2 亿元。推进供应链降本、精益管理有效落地,在产品价格下降 20%的背景下,保持毛利率相对稳定,顺应和引领行业大型化趋势,提前布局 10MW 以上级别叶片,为 2025 年大型叶片需求释放夯实基础。科技创新方面,继续引领行业成功下线全球最长 147 米叶片及可回收环氧树脂叶片。

锂膜产业: 2024 年中材锂膜面对激烈的竞争环境,合计销售锂电池隔膜 19 亿平米,同比实现增长 11%。深度推进客户开发,改善产品结构,涂覆销量同比增加 30%,涂覆占比增加 6 个百分点,提升成本管控能力,降本增效,单位成本下降 20% 以上,战略客户合作实现新突破,与三大战略客户签署战略合作协议,为后续放量提供有力支撑。

其他: 氢气瓶产业继续扩大优势竞争态势,汽车公告率超过 50%,产品市占率超过 30%,继续保持全国第一水平。同时我们积极发挥科研院所、国家重点实验室、工程技术中心等平台力量,着力以科技创新提高核心竞争力。第二代低介电玻璃纤维及制品、可回收环氧树脂叶片、芳纶涂覆隔膜、70MPa 帕大容积储氢气瓶等新产品相继填补国内空白,陆续量产。总体来看,2025 年随着产业周期向上,公司各产业所在行业需求释放,公司整体的盈利能力将会改善,经营管理层将会加倍努力,

为公司创造更好的效益，为股东和投资者创造长期投资价值。

【Q&A】：

Q: 玻纤业务当前恢复方向明确，如何看待后续价格走势？尤其是国内外两个市场分别的景气方向？如何看待低介电电子布行业发展机会以及公司的经营展望？低介电电子布的行业紧缺程度以及产能规划体量如何？

玻璃纤维市场对价格恢复持共识，行业市场需求保持增长，行业内盈利集中于头部少数企业。泰山玻纤产品丰富，高端产品较多，价格恢复基础扎实。国内外市场需求均呈增长态势，海外价格好于国内。由于泰山玻纤在海外没有生产基地，受当前国际复杂局势尤其是关税的影响更大。

在低介电子布方面，泰山玻纤目前已经是行业内头部企业，产品开发在前、认证在前，扩产迅速。通过新建平台、技改和技术拓展满足市场需求，产品占比逐步提升。从去年年底到今年3月份来看，整体市场需求预期持续增量，今年泰山玻纤还符合去年9月份到11月份经营计划的趋势和方向，预计未来市场需求将进一步增长。在低介电子布产能方面，我们正在新建2600万米生产线，同时对生产线做技改，提升现有产能。从行业来看，现在是供不应求状态。

Q: 玻纤价格涨幅、执行情况以及2025年行业前景如何？行业是否已经触底反弹？中材叶片合并中复连众后，整合度如何？叶片价格有无上升空间？玻纤同业竞争情况如何？

在玻纤价格方面，泰山玻纤和巨石在今年年初进行了涨价，但2023-2024年玻纤行业的利润大幅下滑。尽管价格有所上涨，但需求结构性差异较大，特别是在汽车和风电领域需求旺盛，而其他传统领域则表现不明朗。此外，受房地产影响，一季度的销售并未如预期般红火，内卷现象依然存在，终端要求上游供应链降价的声音较强。同时，海外关税的影响也带来了许多

不确定性。

中材叶片和中复连众的整合正有序推进，已经较好完成了资产、人员等方面的整合。风电行业市场开放、充分竞争，由于玻纤价格上涨，叶片产业会面临一定程度的成本压力，通过技术改进与管理提升，和整体产能布局的进一步完善，去面对产业链的调整。

在同业竞争方面，涉及中材科技和中国巨石两个上市公司，世界龙一和龙二，目前仍在研究，暂无新的进展。

Q：公司未来的业务战略布局以及资本开支的投向如何？

中材科技去年所面临较大的外部压力和内部困难，主导产业也面临着阶段性和周期性过剩的局面。尽管如此，公司的主要产业市场，包括风电、玻纤、锂电、氢能和先进复合材料等仍然保持增长态势，这得益于过去管理层和董事会成员对产业方向的确定。中材科技在面对行业周期性和需求增长的挑战时，采取了加强科技创新、联合实验室建设等措施。公司重组了全国重点实验室并增加了合作单位，与哈工大和中建材上海航空等进行强强联合，推动复合材料向高端化发展。此外，公司成功获批碳纤维复合材料方面国家科技重大专项，并有多家企业参与承担跟踪落实工作，以确保项目目标达成。在热塑性复合材料高分子材料等领域也取得了突破性成果。最后，公司的4个主导产业在新技术、新工艺、新装备和新产品的开发方面做好了充分准备，为未来市场拓展奠定了基础。中国建材集团正在进行战略布局，主业范围已由无机非金属材料转变为非金属材料的投资及制造。中材科技在特种树脂、助剂、玻纤浸润剂等高分子材料领域有所布局，并在山东滕州扩展了10万吨级以上的高分子材料生产能力。此外，集团还沿着碳纤维复合材的应用领域开展工作，包括新能源汽车领域的应用、高端复合材料和特种纤维复合材料等。在民用航空领域，C919第一个复合

材料件已经装机，且根据市场需要会再扩展。最后，按照十四五规划的要求，将进一步提升主导产业的竞争力，并布局未来的发展方向。

Q：今年公司对锂膜的战略是怎样的？保量还是保利润？产能是否能顺利消化？

锂膜是一个完全的充分竞争的行业。目前，锂电池隔膜行业面临阶段性过剩，但电池整体行业增长仍保持在 20%以上。由于一些新进入者的出现，市场出现了短期的阶段性过剩。然而，从长远来看，市场需求仍然庞大。预计 2025 年总需求量将达到 300 亿到 325 亿平，其中湿法隔膜占主要部分，预测在 240-260 亿平。之所以湿法增速迅猛，主要有几个原因。一是某大厂推出超级快充电池，干法不能较好解决问题，在产品开发方面，正在配合新的产品以适应市场需求。此外，储能电池的质量要求和循环寿命要求也远远超过了动力电池，因此，湿法隔膜将在储能电池领域得到广泛应用。在价格方面，24 年基本腰斩，今年一季度来看，价格趋稳。对于 2025 年的销量目标，首要任务是提升市占率，其次是通过内部运营降低成本实现利润。

在销量目标方面，中材科技在客户开发、产品开发、产能支撑和未来布局等方面取得了显著进展。在重点客户的技术策略上，已与大型客户形成战略合作，并加深了与其他客户的合作深度，在重点项目上都很好落地。海外布局方面，公司正在积极布局，并与海外客户确认了订单意向。产品开发方面，重点项目已通过客户认证，下一代新产品已进入量产阶段。产能支撑方面，新建的产线已全部拉通，新线的 OEE 达到了 85%左右。未来布局方面，中材科技开始涉足固态电解质的开发，并在电池测试阶段。政府补贴方面，中材科技将政府补贴作为提升市占率和客户拓展的用途。整体来看，中材科技对产能转

化为销量充满信心。

Q：泰山玻纤低介电布的市场竞争力如何？技术门槛如何？玻纤涨价实际落地状态如何？

泰山玻纤低介电布产品具备较高竞争力，同时也有强大的市场吸引力。针对巨石公司可能开发低介电对市场可能带来的影响，我们认为技术门槛高，投资大，需求空间大，且产品认证周期长，因此出现内卷现象的可能性较小。此外，公司已开发出第二代产品，并已在台系和日系客户供货。最后，由于当前市场需求远超产能，公司已在前不久对 2024 年的价格进行了提价，不同层次的价格上涨 10%~20%。二代产品已小批量交付，主要面向高端客户，如日系和台系。

玻纤纱价格在过去几年都有下滑趋势，但随着国家政策调整，涨价预期将会增强。泰山玻纤的结构丰富，产品选择领域高端，而新进入者虽然有，但是他们应用的领域较为低端。

Q：今年叶片出货量规模较大，风电叶片业务的盈利能力能否修复？

风电纱涨价是市场行为。公司会通过技术创新、管理创新和对客户需求的快速响应来提升成本管理能力。同时，市场是开放的，公司将与产业链下游伙伴共同应对价格波动。尽管今年风电叶片出货量较去年有明显增长，且风电是规模化产业，但公司仍有信心借助市场形势提升盈利能力。对于叶片供应紧张和交货周期紧缺的问题，由于叶片是计划性较强的产品，公司会根据客户需求提前在相关区域进行产能布置。

Q：今年隔膜产能和销量上来后，能否在扣除政府补贴后保持盈利？

公司正在通过降低成本来应对价格和成本的下降趋势，以期实现正常盈利。公司的重点工作是提高毛利和净利。

	<p>Q：低介电电子布后续还会提价吗？今年低介电电子布能有多少业绩？</p> <p>将根据市场状况和客户接受能力决定价格调整，提价还需要一个缓冲期。</p> <p>预计今年利润较好，未来几年将逐步形成规模产能。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 3 月 20 日