

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：2022-001

| | |
|---------------|---|
| 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 | 国海证券建材分析师盛昌盛及机构投资者50余人 |
| 时间 | 2022年03月18日上午10:00-11:30 |
| 地点 | 线上电话会 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总裁兼董事会秘书陈志斌、财务总监高岭、证券事务代表贺扬/曾灏锋 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>各位投资者上午好，公司2021收入203亿，归母净利润33.7亿，扣除非经常性损益的是25.7亿。归母净利润和归母扣非同比分别是65%和42%的增长。去年的ROE也达到了25.3%，同比8.8个百分点的提升。总体来讲，去年几大块的业务都表现比较良好。玻纤产业的收入接近90亿；叶片产业收入70亿；隔膜产业也有大幅度增长。从销售量来看，A品出货约7亿平米，较2020年接近70%增长。</p> <p>问答环节：</p> <p>Q1：非经销损益，四季度，包括年报2021年同比增加的也比较多，能不能给大家详细的拆分一下？</p> <p>答：非经常损益今年确实同比增长比较多，往年大概两亿多。今年对归母的影响大概到了8亿左右，主要增长的是长期资产的处置，泰山玻纤漏板加工技术进步，漏板中铈粉含量降低，部分铈粉出现富余，出售部分铈粉对净利润影响大概5个多亿。其他的项目都是千万级的影响，同比没有什么特别大的变化。</p> <p>Q2：去年中材叶片购买泰玻的玻纤的用量占的中材叶片比例是多少？这两边怎么调节的？内部的抵扣在财务上怎么处理的？</p> <p>答：我们内部交易抵销额应该在10亿左右。主要就是叶片向泰玻采购的玻璃纤维，但它不光从泰玻采购，也跟别的玻纤制造商采购玻璃纤维。交易主要还是基于双方市场的供求情况（价格、供应量）的匹配程度来商定的。会计处理上就是按照内部未实现的利润都抵消掉，收入也抵消掉。去年一年中材叶片玻纤的采购量大概60%是泰玻供应，剩余的来自于其他供应商。</p> |

Q3: 2021 年全年的研发费用花了 10.74 个亿, 占营业收入大概 5.3%, 能拆分一下具体的投向吗?

答: 叶片的研发投入比例大概在百分之五点二到五点三。研究院所相对比较高, 可能有百分之六百分之八。因为基数不一样, 所以从绝对额上来讲, 还是我们的主导产业, 像泰玻, 叶片的绝对额会大一些。叶片主要是在大型化轻量化的方向发展, 对于海外的需求, 在新的产品生产工艺改进方面投入比较多。玻纤主要是新产品的研发, 泰玻不断推出新的产品, 在技术储备方面投入比较多。

Q4: 发年报的时候一并发了一个公告说明使用衍生品工具, 使用时操作的实体是企业还是总部的财务部。衍生品风险比较大, 能不能把这个公告给大家详细解释一下?

答: 实际还没有开展。实际还没有开展。泰玻、锂膜出口的业务有外汇收入, 锂膜进口设备需要购汇。随着海外订单的增长, 境外销售收入也会增加, 以及设备投资等增加, 这部分外汇的风险会加大。考虑到这个风险。秉持汇率中性理念, 合理运用衍生金融工具对冲汇率风险, 降低外汇市场波动对公司业务的不确定性影响。为此我们也制定了相关的内部制度规范, 严格审批流程。具体外汇衍生品业务的开展由各个业务板块按照制度规范及实际需求来实施的。

【玻璃纤维】

Q5: 玻纤产品今年的价格能不能稳得住, 产品需求的结构跟价格走势有很大的关系, 简单回顾一下去年价格走势, 预测一下今年的价格的预测, 尤其是 1 月份到现在各个需求的比例有没有发生变化或者有没有积极的因素?

答: 整体去年玻纤产业销售达到 110 万吨, 每季度比较均衡, 在 27-30 万吨之间。去年均价一直维持在一个比较高的位置, 8000 左右。从今年一季度来看, 均价水平比去年四季度还要高一些。所以我们还没有看到大家担心的问题。

我们认为今年玻纤行业的景气度是能够延续下去的。从几个细分领域来看, 今年一季度汽车热塑、风电表现都比较强势。另外之前预期比较悲观的出口也有比较明显的一个提升。

从行业的角度来看, 行业内各个厂家都在扩产。但在“双碳目标”下, 各个企业扩产的节奏是受压制的, 短期可能很难释放出来。另外目前每个企业都形成了自己的优势领域, 在自己的优势领域扩产。泰山玻纤整体结构比其他企业要好一些, 所以我们在市场上是开拓一些新的应用, 比如未来我们要开拓高端建材用的玻纤砂, 这跟我们传统的产品也不形成竞争。所以供给端压力没有大家想的那么大。

另外大家比较关心电子纱跌价。从历史来看, 电子纱价格波动确实是其他产品高很多。主要原因就是供给偏紧, 需求放大比较快。未来的 3 到 5 年里边, 电子纱/布需求还是不断放大的趋势。所以价格是有支撑的, 能够保障企业的合理利润空间。希望大家关注我们的结构优势是多产品, 有长期保持下去的趋势。

Q6: 关于同业竞争的问题, 2021 年 1 月 8 号的承诺距离到期不到一年的时间了。玻纤资产的同业处置的进展跟大家也通报一下?

答: 确实是承诺期快到了, 我们相关各方也一直在研究推进, 目

前确实还没有特别明确的时间表。从集团战略角度来看，业务整合是加快产业发展的一项重要举措。我们作为集团的一个子企业，也有责任有义务去履行集团整体战略布局方面的工作。中材科技产业定位就是特种纤维、复合材料和新能源材料。从这个角度讲，产业的布局也是能够给我们广大股东比较好的回报的。

Q7：2022 年以来玻纤产业的经营情况如何？尤其是出口。

答：巨石发了 1-2 月经营情况，我们跟巨石的情况差不多。出口从 2020 年的最低点十几个点提升到 2021 年的接近 20%，今年 1、2 月份提升到 25%左右，出口是在逐步在恢复的。

Q8：电子纱价格的波动比较大，跟我们去年底项目的新投产有没有关系。年后下游也逐渐复工了。新投产的成本是一个什么样的状态？有没有比较大的降本空间？

答：电子纱确实和去年集中释放产能有很大关系的。去年整个行业新增在 10 万吨以上，整个市场也就是一个百万吨级市场，新增的大概 10%左右，对价格确实有一定的冲击。但是随着逐步开工，下游需求上升，对价格有一定的支撑。

我们自身应对两个方面，首先，我们会根据市场情况，在工业级细纱和电子细纱之间去做调配。因为工业级细纱价格是比较稳定的，未来市场需求也在放大。另外，过去 3 年的单耗包括原材料、电、燃气等都有比较大幅度的下降。2021 较 2019 年有 5%到 10%的下降。

【风电叶片】

Q9：风电去年情况较差，公司对今年的海风，陆风整体的量价的判断？包括成本端上涨的措施？

答：2021 年的政策的比往年都给力，从顶层设计到后续的配套政策，基本上为整个行业未来中长期的发展创造了足够的市场空间。十四五期间可以每年保持五十 gw 的新增装机。国内市场是足够大的，也带来了更激烈的竞争。现在行业有扩产，导致招标价格有比较大幅度的下滑，整个产链的价格也有较大幅度的下滑。再叠加去年到今年大宗商品价格上涨对成本造成的压力，我们的盈利能力确实是有削弱。对于企业来说，只有不断加快技术进步努力抵消产品价格下降的影响。我们判断下半年可能会有好转。这个判断主要是基于需求在恢复，产品的供应释放没有那么快。所以在今年某一个时间可能会出现产品价格恢复的契机。但总体来看，今年的压力确实比去年要大一些。

Q10：叶片未来研发上的技术发展？公司在这方面有哪些优势或者做了哪些具体的工作？

答：在技术这方面，我们已经在批量供应 80 米平台的叶片，今年会突破 90 米平台的叶片，我们在研的包括 12 兆瓦、14 兆瓦 100 米以上的叶片。

从海外布局来看，两海战略去年开始落地。海上，去年整个量实现了 100%的增长，在我们自身的体量占比也接近 15%。我们在海外布了一个的基地，这是一个标志性的项目，对我们自身来说是一个海外产能建设实验性的项目，初期的规模不会很大，大概也就 2GW 左右。后续这个项目的推进可能会为我们在海外提供更多客户和资源。

Q11: 现在 80 米以上的叶片未来会成为主流。这种产品对模具的要求蛮高的。我们有模具资源，是不是份额会比过去更大？

答：因为过去几年风电比较景气，所以行业原有的玩家在扩产，整体来说份额提升长期趋势可以保持，但是幅度可能没有像过去那么快。行业迭代的加速对中材叶片事实上是比较有利的。因为我们一是有模具厂，第二是自己的研发能力比较强。

Q12: 80 米以上的这个全玻纤的方案，怎么评估，多少米以上的一个叶片或者多少兆瓦以上的机型的话。我们要用碳玻混合？

答：现在行业价格下跌。客户优先选择性价比比较高的产品。所以 80 米 90 米这种级别的全玻纤产品其实是非常受欢迎的，而且也可能是今年的主流。对于碳玻混合，100 米以上使用碳玻混合产品的。但价格差异还是比较大，所以我们认为今年很难过渡到碳玻混合。碳玻混合技术对工厂的要求比较高，相应来说，需要对工厂进行改造升级，目前行业里边可能也就我们中材叶片部分工厂有这种能力。

【隔膜】

Q13: 隔膜产业去年开始盈利，拆分一下去年四个生产基地的情况。

答：隔膜产业是我们重点培育的主导产业，经过这几年的努力，到去年在业绩有所释放。我们自己在山东建线，花了比较长的时间，前年到去年已经产生效益。我们并购的湖南中锂，当初并购进来的时候，是一个行业内前二水平的企业。到目前来看，当初带来产能已经不算是在行业先进产能了。因为产线的规模相对比较小，成本端的压力也是比较大的。所以从我们未来要做两件事情。一，加大新产能的建设。二，对于老产线改造升级。这两件事情去年已经有所体现。我们在湖南二个基地的产线升级改造已经收效。内蒙基地两条线运营状态在所有基地里面表现的是最佳的。布局来看，通过内蒙基地二期三期的投入希望把内蒙基地打造成十亿平左右的大型基地。昨天也公告了滕州的基地三期项目，未来要达到 12 亿平的产能规模，三期项目用的是我们自己研发的百米的产线，是同步线里面，现在整个行业里面最高速的一个产线。

Q14: 隔膜产业客户结构的调整，及对盈利结果的影响。

答：去年关于市场客户端的工作是把客户做了重点的归集，我们会集中到行业前几名的客户。重点来做这些客户，这对产线的平稳生产，提高良品率，降低生产成本都会起到非常好的作用。

Q15: 去年四季度隔膜、玻纤的销量还有收入的情况，同比怎么样？同比增长怎么样？

答：隔膜四季度销量在两亿，A 品在两亿左右，收入接近三个亿。同比在上升，从去年从下半年开始逐月在转好，包括今年 1 月份和 2 月份的数据。1 月份出货量在 7000 多万平米，2 月份在 9000 多万，3 月份预计能突破一个亿。玻纤四季度在 30 万吨左右，整体的均价跟三季度基本上是持平的。

Q16: 今年锂膜价格走势大概会怎么样？海外客户占比今年大概能提高多少？

答：我们主要还是在调结构，包括客户结构和产品结构，带来均

| | |
|----------|--|
| | 价的提升。另外我们还是聚焦在降本。我们现在更重要的事情是把我们的之前的线也调试成我们现在新线这种成本的水平，这是我们目前主要的工作。占比我们希望至少能做到大概 15%-20%。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 3 月 18 日 |