

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：2023-003

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	投资者
时间	2023年03月29日下午15:00-17:00
地点	网络业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事兼总裁黄再满先生、独立董事李文华先生、副总裁兼董事会秘书陈志斌先生及财务总监高岭先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、@李文华，根据盈利能力，整合后的叶片会以中复连众的班子为主吗？</p> <p>答：您好。感谢您对叶片整合项目的关注。目前整合方案正在按照既定计划稳步推进中，最终方案尚未确定。后续，确定后的整合方案将提交公司董事会、股东大会审议批准，并履行信息披露义务，请您保持关注。谢谢。</p> <p>2、@总裁黄再满请您谈谈对中材科技的市值管理？</p> <p>答：公司业务整体布局聚焦特种纤维、复合材料和新能源材料三大赛道，业绩的稳定性来自于特种纤维和复合材料赛道，成长性来自于以锂电池隔膜和氢能储运为代表的新能源材料，新能源材料也是公司重点打造的第三成长极，从发展历史来看，已进入高速增长阶段，从数据来看，无论是收入占比还是利润占比均有较大幅度提升，相信随着新能源材料赛道的快速发展，特种纤维及复合材料赛道业务的稳健发展，公司的估值水平将会稳步提升。同时，公司亦是高度重视信息披露和市值管理工作，信披方面，对于定期报告质量的提升以及ESG方面具有明确提升，市值管理方面，与国内公募为代表的机构投资者以及海外QFII建立稳定的沟通渠道，让更多的机构能够更了解和认知公司的投资价值。</p> <p>3、2021年非流动资产处置损益7.1亿，2022年非流动资产处置损益12亿。公司处置的是哪些板块的非流动资产，在作产业退出准备吗？</p> <p>答：您好。公司这两年资产处置主要是泰山玻纤处置铈粉，具体</p>

情况请详见公司年报中披露的资产出售情况，不存在产业退出情况。谢谢。

4、玻璃纤维光伏边框较铝边框的优势在哪里，技术是否成熟，未来是否能完全替代铝边框在光伏组件中的使用？当前玻璃纤维边框技术是否成熟，多久能商业化落地，多久能具备成本优势？

答：随着玻纤性能的提升，其应用场景也是在不断扩大，同时兼具低成本；太阳能边框领域前景较好，具备较大的发展空间，是公司重点关注和推动的新兴应用领域，预计今年会有部分产品开始应用。

5、玻纤分多少种类呢，这些产品价格在那个网站可以查询到呢？

答：您好，公司玻纤产品包括 8 大类 2,000 多种规格。产品价格可参见卓创资讯等相关市场数据网站，谢谢。

6、公司对叶片今年出货量的规划？

答：今年是风电装机恢复年，随着大基地项目陆续开工建设、去年招标项目的释放，今年行业将会有较好的增长，中材叶片作为行业领军企业，从目前客户订单情况来看，预计增速将优于行业增速。

7、贵公司的大股东对中材科技有什么样的帮助呢，大股东会回购股票吗？

答：战略、经营、管理、资金等多方面支持公司中长期发展。

8、巨石的风电纱做到了 E9 规格，产品性能大幅提升，请问贵司有同类产品吗？性能怎么样？市场需求怎么样？

答：公司近几年对风电产品进行了大量升级研发，整体性能不断提升，S-1、THM-1 拉挤纱及拉挤板制品实现下游客户及多家叶片厂批量供货，目前是国内风电叶片市场最主流的应用产品。

9、今年是否会加大电子布产能的投资，是否有新的电子布产线规划？

答：公司会根据玻纤电子领域的应用来做相应的规划，目前来看，电子布产能会有小幅增加。

10、隔膜板块海外客户占比目标如何，是否已经通过 LG，松下等电池厂的认证，今年海外客户占比能否突破 20%？

答：您好。2022 年隔膜海外占比 10%左右，提升海外客户占比将会是我们今年的主要工作之一。客户方面，国内外主流电池厂商均为公司客户。感谢您的关注。

11、你好，公司对于固态电池有没有前瞻，对于以后固态电池的发展，公司怎么应对？有新的技术研发吗？

答：您好。对于固态电池技术路线以及最新的行业动态，公司保持高度关注，并同步进行半固态用隔膜技术研发。总体判断，任何一种新技术的产业化都将是漫长的过程，伴随着技术突破、规模突破，以及成本突破等方方面面的挑战。谢谢。

12、今年是否会推出员工股权激励计划，提供员工积极性，以及加强对市值和股东的回馈，提高估值水平？

答：感谢您的建议，建立中长期约束和激励机制一直是国资体系最为重视的工作之一，上市公司提质方案中已有明确的要求。公司已着手在研究员工中长期激励机制。

13、风电叶片单 MW 价格是否已经企稳，全年叶片出货指引如何，

树脂价格 22 年不断走低，成本压力缓解，23 年叶片毛利率是否能回到 15%以上？

答：盈利能力恢复是今年叶片产业的经营目标，2022 年公司做了大量的前期储备工作，今年将会逐步释放来推动盈利能力的提升。

14、公司是否有进行聚氨酯拉挤板方面的研究？如何看待聚氨酯替代环氧树脂的趋势和未来空间？

答：环氧树脂体系最为成熟和稳定，替代核心在于成本，技术已有储备。短期尚未看到全面替代的可能性。

15、贵公司的玻纤、叶片都能是自主可控吗？不存在卡脖子的环节吗？

答：自主可控是公司发展产业的必要条件，玻纤和叶片产业属于成熟产业，早已实现自主可控。未来公司将会在隔膜产业装备自主可控方面做更多的工作。

16、公司今年有没有研究所的好项目能够产业化？

答：公司项目储备充足，未来将会根据市场和行业发展趋势择机进行项目产业化，目前在重点打造的产业为氢能储运、高硅氧纤维等。

17、请问公司有否制定一些关于战略创新管理方面相关的策略呢？

答：您好。公司各产业已与 6 个战略合作地区、11 家企业集团、高校形成投资、科研、产业链上下游等实质性合作局面。如风电叶片产业在陕西、广东，玻璃纤维产业在山东、山西，锂电池隔膜产业在江西、四川、内蒙古，特种纤维产业在江苏，通过区域内的投资扩张，属地资源与政策性支撑进一步促进了区域战略优势的增长；在战略合作背景下，公司锂电产业与宁德时代的产业链合作规模不断扩大，与中石化资本完成锂电池隔膜产业的资本层合作，促进锂电池隔膜业务加速成长。感谢您的关注。

18、风电纱、热塑型产品、电子纱领域的竞争壁垒如何？目前的竞争格局如何？

答：这几类产品属于玻纤中高端应用，存在这技术、资金、规模和客户等壁垒，目前来看竞争格局较好。

19、热塑型玻纤产品是否会受到到下游汽车厂商汽车降价潮的影响，产品价格也随之下跌？

答：产品价格还是由供需决定，中长期来看，玻纤材料优异的性能和成本优势促使其在汽车尤其是新能源汽车领域的应用趋势不断加强，具备较大的成长空间。

20、公司今年内是否有新的收购或者重组兼并意向？谢谢

答：您好，请参见公司相关公告，谢谢。

21、能否简单介绍一下公司现在拥有的各项研发专利技术数量，谢谢

答：您好，请参见公司年报” 第三节 管理层讨论与分析——核心竞争力分析——技术创新优势 “部分，谢谢。

22、能否简单介绍一下公司 2023 年的研发投入和研发战略？

答：您好。公司作为国家首批创新型企业、国家首批技术创新示范企业、国家高新技术企业，拥有一个国家重点实验室、三个国家企

业技术中心/分中心、三个国家工程技术研究中心、四个博士后工作站/分站，形成了稳定高效的高层次研发平台，拥有一支优秀的新材料研发人才队伍。同时公司还是玻璃纤维、碳纤维、纤维增强塑料、绝热材料四个国家标准化技术委员会的主任委员单位，在行业中具有较为突出的技术创新优势。2022 年公司研发投入 12.3 亿元，2023 年将在此基础上继续提升，同时新增研发项目数量，稳定新产品/新技术/新装备等销售收入占比，助力产业发展。谢谢。

23、请问一季度隔膜基膜价格是否有下调，出货是否有增长？全年隔膜基膜和涂覆膜的出货指引是多少？隔膜涂覆材料配方是否自研，是否需要付专利费，如果付的话，专利费贵？

答：考虑到 Q1 春节因素以及传统淡季影响，尤其是 1-2 月，单月出货 1 亿多 m²，3 月开始市场逐步复苏。对于全年指引，预计年底产能超 30 亿 m²，全年有效产能 20 亿平米以上，按照目前客户订单情况来看，公司目标实现满产满销。

24、公司如果布局大丝束碳纤维的考虑是实现叶片中碳纤维的供货？如果布局是否和中复神鹰存在同业竞争，直接的碳纤维产品是否能对外销售？公司是否掌握碳纤维技术，以及生产装备的保障如何？

答：集团角度来看，碳纤维布局上从高性能到大丝束产品系列均要补齐。目前中复神鹰主要集中在高性能碳纤维。目前组建方案仍在设计中，公司也在积极参与相关工作。对于公司来说，补强产业链，做新能源材料链长是公司的目标，包括推动大小丝束碳纤维产品的在风电叶片和氢能储运领域的应用。

25、很多主机厂配套叶片产能，怎么看待主机厂叶片一体化相对于单独叶片厂的优劣？中材较明阳叶片是否具有成本优势？

答：降低度电成本是风电产业核心竞争力，独立叶片厂更加具备 1、规模优势，体现在产能和基地布局，原材料采购和大型化背景下减少客户运输成本、同时叠加管理优化空间；2、技术上，主流方式与客户联合研发，同时追踪前沿技术。

26、公司对于叶片盈利修复的判断？何时可以恢复到正常的盈利水平？

答：对于盈利能力的恢复充满信心，也是我们一直的努力方向，我们也是在不断地引领创新、强化管理，优化布局和结构来提升自身的核心竞争力，从而推动盈利能力的恢复。

27、您好！请问一下贵公司 2023 年 1 季度风电叶片销量情况怎么样？谢谢！

答：您好。Q1 为风电叶片传统淡季，Q2 开始进入交付旺季。感谢您的关注。

28、玻纤未来会不会被碳纤维替代呢？

答：两种产品应用领域不同，都会有各自的发展空间，从发展方向来看，高性能和低成本兼具才会带来极大的发展。

29、一季度新能源汽车承压，锂电隔膜在一季度销量是否实现增长，价格是否承压？涂覆隔膜 22 年出货量以及 22 年底的产能，同时 23 年涂覆的出货量以及 23 年底的产能？

答：您好。由于春节等因素影响，锂电膜 1-2 月单月出货 1 亿平米

左右，3月市场复苏，将会有所提升。部分产品价格存在下降的压力，公司将通过调节产品结构和客户结构来提升均价。涂覆方面，目前占比在20%-25%，我们的目标是到今年年底占比提升10-15个百分点。

30、公司对隔膜今年出货量的规划？

答：您好。公司隔膜今年出货量目标在20亿平米，感谢您的关注。

31、公司主要业务，风电叶片与玻纤制品，目前的产能水平与产能利用率如何？

答：您好，公司风电叶片业务年产能14GW以上，玻纤业务年产能约120万吨。产能利用率均在90%以上。感谢您的关注。

32、中材锂膜大比例引入财务和战略投资者，这些投资者怎么退出，是否有股份回归或者保底的收益承诺，中材锂膜做大后是否会单独上市？

答：您好。中材锂膜系公司主导产业之一，暂无单独上市规划。谢谢。

33、对于碳纤维应用到叶片领域，下游整机企业倾向于用纯玻纤还是碳玻混合，公司有没有应用到海风的纯玻纤叶片，最长能有多少米？

答：100米以上级别的海风叶片，公司还是推荐“碳玻混”技术路线。

34、公司目前两海战略的进展如何？目前海上大叶片占比情况？海上大叶片的盈利能力是否比陆上叶片强？

答：1、两海战略是公司一直践行的战略，目前已进入深入布局阶段，海外公司在拉美叶片工厂布局预计今年进入产能释放阶段；海上除新产品研发同时增加广东阳江工厂的布局；2、领先产品盈利能力较强。

35、您好，请问今年一季度公司玻纤产品的市场景气度如何，毛利率是否回升？

答：一季度尚处于需求恢复阶段，从经营数据看，逐月出货量在提升，预计Q2开始进入去库存阶段，库存恢复到合理水平，价格将有恢复契机，盈利能力将会改善。

36、集团的中材国际有股权激励，巨石有超额利润共享，中材23年是否会推出股权激励，提高管理层对资本市场的重视？在建材集团的子公司中，中材科技与投资人的沟通频次和互动排在后面，未来是否有改进，加大与投资人的互动和交流？

答：1、目前公司正着手研究中长期激励机制；2、公司管理层将会加大更资本市场沟通频次和力度，提升公司的认知度。

37、公司如何看待车企降价潮可能带来的上游隔膜端的影响？隔膜价格是否会下降？行业销量不及预期，公司如何应对？

答：价格战是无法避免，产业发展趋势技术-规模-降本-降本-降本的循环，这是中材科技众多产业都无法规避的，尤其是在今年这种外部环境，需求承压、车厂价格战、电池价格战叠加产能释放。我们要做的就是不断提升自身产业的核心竞争力---持续降本（产能释放有空间）确保竞争优势、优化客户和产品结构、前瞻性技术布局和专利布局形成新赢利点。

38、贵公司的玻纤产品库存大吗？对玻纤生产经营影响大吗？

答：您好。受 2022 年宏观经济环境、行业新增产能释放、叠加一季度春节因素影响，目前玻纤企业库存仍处于高位。短期还是以去库存为主，Q2 预计随着风电和汽车恢复拉动需求，会逐步向好。感谢您的关注。

39、公司目前的隔膜海外客户占比如何？涂覆膜占比情况？

答：您好，公司隔膜海外客户的占比在 10%左右，涂覆膜占比在 20%~30%左右。

40、您对中材科技三大主业的未来发展有信心吗？毕竟信心比黄金更重要。

答：本人（黄再满）对公司高质量发展充满信心，也一直践行推动战略落地、不断提升经营管理水平以及秉持创新引领发展的理念。1、从公司从事的行业来看，均处于国家战略支持新兴产业方向，发展前景极好；2、从现状来看，三大主导产业均处于较为有利的市场竞争地位；3、从储备战略产业来看，也具备产业化发展的条件。

41、之前央视报道和中建材周总的采访，今年叶片业务旺季提前到来，二月份订单量已经增加，三月份能满产，是否说明今年一季度叶片的利润比较不错？

答：一季度为风电传统淡季，冻土期项目开工受影响，叠加春节因素，一季度需求较弱，预计 3 月开始产能逐步释放，Q2 开始逐步进入交付旺季。

42、公司 2023 年玻纤定价策略是怎样的呢？

答：主要还是基于供需。

43、玻纤在新能源领域需求的情况？会大规模应用到风电、光伏储能、锂电上面吗？

答：不断开发新应用场景是玻纤产业保持核心竞争力的关键，风电是玻纤最大的应用场景之一，未来光伏、储能和锂电层面均会有应用开发。

44、公司 2023 年玻纤出口的目标？

答：海外经济衰退预期提升，对玻纤出口业务有一定影响，考虑这种情况，我们从去年四季度开始极大国内大循环市场力度。对于海外业务，我们要确保存量业务即现有客户和订单量增长，同时开发海外新需求和新客户，力争保持保持出口业务稳定。

45、目前玻纤行业存在的问题和挑战？

答：短期需要面对的就是行业产能增速和需求增速不匹配，只有坚持不断开发新应用场景，拓宽需求边际，才能保持持续稳定的增长。

46、今年玻纤下游应用需求，哪些领域会发生变化？新的需求增长点在哪里？

答：您好。随着新能源相关产业的发展，预计今年玻纤下游风电、汽车等领域需求将会有所增加。谢谢。

47、黄总，您觉得现阶段中材科技估值如何呢？会怎么样提升估值呢？

答：我一直高度重视市值管理工作，不考虑市场风格偏好、交易情绪等方面影响，相信随着公司第三成长曲线——新能源材料业务高速

成长（收入和利润占比不断提升），公司整体估值还有较大提升空间。

48、据说玻纤复合材料已经应用到光伏支架上，来代替铝合金材料，请问是否为真？

答：开发新应用场景是玻纤产业保持长期竞争力的核心，太阳能边框是极具发展前景的应用领域，公司已有相关的研发和产出。

49、新能源发展如火如荼，贵公司玻纤实现在那些领域的应用，毕竟拓宽应用范围可以实现更大的销售？

答：您好。公司玻纤产品广泛应用于交通运输、电子电器、新能源、建材、环保、管道/储罐等领域。感谢您的关注，谢谢。

50、贵公司在中国建材的定位是？中国建材通过什么方式实现对中材科技的管理呢？

答：公司是中国建材集团新材料产业平台之一，尤其是在新能源材料领域。

51、请问目前的氢储罐能否运用到城际公交车或者短途运输型卡车，目前一次加氢最大能运行多少里程，谢谢。

答：目前在批量在运行瓶组，一次加氢能够行驶 500Km 左右。

52、玻纤作为叶片的主要原材料，贵公司同时也在生产，贵公司是不是已经实现了叶片自主化生产呢？

答：公司作为行业独立第三方风电叶片生产商，研发、生产和销售都是自主化，同时也在寻求材料体系的升级，力争为风电行业提供最具性价比的产品。

53、请问公司去年三大研究院营收净利均大幅增长的原因是什么？主要是什么业务在拉动？

答：近几年，公司除玻纤、风电叶片、锂电池隔膜三大主导产业稳健发展外，三大院所整体收入和利润规模亦是在稳定增长，CAGR 增速在 15%以上，主要增长来自于国防军工配套业务以及院所孵化民品业务。

54、对老粉的销售出于什么目的呢？为了增厚利润吗？还是对老粉的使用减少了呢？

答：您好。随着漏板加工工艺的改进，漏板中铈含量逐渐降低，部分铈粉出现富余状态。出售部分铈粉有利于公司玻纤产业盘活资产，提高资产利用效率，促进玻纤业务持续发展。谢谢。

55、贵公司在深交所互动易上经常发生 1 个月后才回答投资者问题，请问贵公司有人管这事吗？

答：您好。公司一直有安排专人负责投资者来电与回复投资人提问，后续公司将进一步加强管理，按照相关规则与广大投资者保持良性沟通。谢谢。

56、玻纤算建筑材料应用到那些领域呢？在新能源和半导体领域应用广泛吗？

答：您好，玻纤是一种无机非金属材料，广泛应用于交通运输、电子电器、新能源、建材、环保、管道/储罐等领域。感谢您的关注。

57、中国巨石和中材科技都在玻纤领域发展很好，贵公司认为整合好是良性发展好呢？

答：新材料板块的业务整合是中国建材集团的大战略，做大做强

做优新材料业务是既定方针。从中材科技层面，目前方案尚处于讨论研究中，整体方案的设计需要以维护中材科技和中国巨石全体股东权益为前置条件，确保方案的落地能够让两家上市公司产业长期稳健发展，为行业和社会带来更多的增益。

58、你好，我想咨询下，目前隔膜的每平米价格是多少？玻纤价格企稳了吗？

答：您好。不同客户、不同规格的隔膜产品价格存在较大差异。目前玻纤短期以去库存为主，预计二季度需求恢复，价格将会逐步向好。

59、去年四月说投资的高模高强玻纤投产了吗？

答：您好！公司按照投资规划和建设进度推进项目建设，产线正常投产、作业稳定。谢谢！

60、董秘您好，能否详细介绍下旗下各研究所的基本情况，作为普通投资者很感兴趣，但是无法获取完整有效信息，十分感谢。

答：您好。南玻院主要从事宇航材料、膜材料、环境工程等产业研究、设计、制造和服务等，主要产品有高温过滤材料，玻璃微纤维纸，特种纤维等；北玻院主要从事先进复合材料，轨道交通及叶片模具等材料的制造；苏非院以非金属矿工程技术服务、装备成套工程集成服务和功能矿物材料产业为主。谢谢。

61、巨石在大规模的扩产，贵公司的玻纤也在不断扩产，未来玻纤行业会不会过剩呢？

答：短期看，需求和供给增速不匹配带来了行业阶段性产能过剩。1、从公司层面做产能约束，根据市场需求和新增应用需求角度来调整产品结构新增产能；2、不断开发新应用场景。随着新应用场景的发展和壮大，公司能够做到有需求的增长。

62、贵公司数字化发展到那个程度了呢？能满足企业发展的需要吗？

答：您好！目前已建立以 ERP 为核心、全面集成 SRM、MES、OA、BI 等系统的管理信息化体系；在数智化工厂层面，也全面引入工业互联网、5G、人工智能等技术并深入应用，并实现 IT-OT 融合；公司已全面进入数字化管理阶段。谢谢！

63、你好，请问贵公司有什么远大发展？

答：您好。公司以推动新材料产业发展，促进社会技术进步为使命，立志将中国材料工业知名科技企业。公司围绕新能源、新材料、节能减排等战略性新兴产业方向，在“双碳”目标引领下，十四五期间聚焦特种纤维、复合材料、新能源材料三大产业赛道，集中优势资源发展玻璃纤维、风电叶片、锂电池隔膜等主导产业，同时积极培育布局氢能产业。谢谢。

64、请问贵公司现在锂膜每单平成本是否是全行业最低的？

答：您好。公司锂电池隔膜产线效率不断提升，带来成本的下降，部分产线单平成本可达到行业前列水平。谢谢。

65、公司公告说上半年可以完成中复连众的整合，到时候公司在风电叶片市场可以占到 40%左右的份额，能否提高公司叶片的议价能力，毕竟现在的叶片利润太低了。

答：您好。收购中复连中后，公司叶片产业将在市场客户、产品类型等方面形成良好的协同和补充，进一步提升市场占有率，稳固市场龙头地位，提高市场竞争力。谢谢。

66、公司认为固态储氢和气态储氢，哪种更有市场空间？

答：气态储氢目前是最成熟和主流的发展技术路线。

67、巨石在大规模的扩产，贵公司的玻纤也在不断扩产，未来玻纤行业会不会过剩呢？

答：基于行业产能基数以及新增产线规模扩大，叠加全球需求增速放缓，确实面临阶段性产能过剩。对于我们自身，整体战略就是控产能、调结构、增销量。

68、最近玻纤的价格是不是很不稳定呢？贵公司如何应对这个变化呢？

答：短期看，受制于库存及行业需求尚处于恢复阶段，价格较为低迷；随着国内经济复苏，尤其是风电以及汽车等领域的复苏，预计Q2 开启去库存，库存到合理位置价格将具备恢复的条件。

69、贵公司和中国巨石整合停滞了吗？

答：您好。2023 年 1 月，中国建材集团延期 2 年履行解决同业竞争承诺。目前公司继续保持玻璃纤维及其制品业务，中国建材集团将继续研究论证具体的整合方案，并将在条件成熟时尽快推进相关业务的整合。谢谢。

70、请贵公司一季度叶片毛利率是否提高了？

答：短期看，2022 年高招标规模奠定风电 2023 年装机量基础，2023 年随着经济复苏及大基地项目进入交付期，行业有望迎来高增长。一季度由于传统淡季，整体出货量增幅不明显，随着二季度项目开工的推进，预计公司出货量将会逐月提升，盈利能力也会有提升。

71、您好！请问一下公司 23 年净利润增长幅度预计多少？谢谢！

答：您好，请届时参见公司相关公告，谢谢。

72、在风电招标价格处于低位时，公司怎样才能提高叶片的净利率，而不是赔本赚吆喝。

答：1) 完成风电叶片整合。以实现生产基地、运营管理、市场开发全面协同、整合，实现集团风电叶片产业 1+12 的新局面。2) 践行“价本利”理念，深化与产业链龙头企业的合作，优化营销策略，提升盈利能力；3) 产能布局。国内榆林、伊吾、阳江三个新基地和海外巴西基地建成投产；4) 技术层面。坚持“生产一代、储备一代、研发一代”原则，完成 122 米叶片试制开发，启动 15-20MW 级叶片预研。

73、请问公司锂电设备采购东芝，与恩捷的日本制钢所的差距在哪里？国产隔膜设备是否有希望 2 年内实现国产替代？

答：您好。装备是制约隔膜产能扩张最直接的瓶颈，公司一直致力于国产化装备的开发，下属子公司中材大装主要承担此职能。目前中材大装装备国产化率约 60%，力争未来 2-3 年提升至 70%-80%。谢谢。

74、最近央国企也有分拆业务上市的动作。请问中材科技有没有讨论过将某些板块分拆上市？我是问，有没有讨论过。谢谢。

答：公司对于各个产业均有明确的战略发展规划，是否分拆上市需要充分考虑公司战略需求、资本市场状况等核心要素。

75、董秘您好，有消息贵公司将与中复新材合并重组，进一步整合风电叶片整体竞争力，波纤业务剥离给巨石，请问目前进展情况如何？

答：您好。中材叶片与中复连众的整合预计将在上半年完成，感谢您的关注。

76、隔膜行业大幅扩产，2024年是否可能产能过剩，导致剧烈竞争，价格下跌？

答：价格战是无法避免，产业发展趋势技术-规模-降本循环，这是中材科技众多产业都无法规避的，尤其是在今年这种外部环境，需求承压、车厂价格战、电池价格战叠加产能释放。我们要做的就是不断提升自身产业的核心竞争力——持续降本（产能释放有空间）确保竞争优势、优化客户和产品结构、前瞻性技术布局和专利布局形成新赢利点。

77、氢能源是万亿行业，公司如何规划做大氢存储业务？新闻报道有固态储氢，公司是否有相关技术储备？锂电隔膜方面是否有半固态技术储备？是否有前沿技术跟踪？叶片产能方面，是否有海外生产基地计划？提高海外销量。

答：氢能储运板块是中材科技重点打造的面向未来的战略储备产业，氢能燃料电池汽车产业发展趋势和方向明确，不可逆转，氢能储运是具备百亿级潜力的产业，但我们的预判，氢能产业在“十四五”期间仍处于发展初期，车辆示范项目导入期，需求放量预计在2025年之后。我们氢能产业战略目标是成为全球“氢能储运装备领域”综合市场占有率第一的领军企业。从产能角度来看，公司现在具备3万只，计划2023年产能提升至5万只，十四五末期形成20万只产能。同时会进一步完善储运产业链布局，包括站用储氢、运氢单元以及供氢系统等。

78、隔膜行业扩产积极，请问2024年是否会进入产能过剩的状态？导致隔膜价格大幅下跌？另外请问国产隔膜生产设备的进展？是否可能实现进口替代？

答：1、汽车智能电动化趋势持续加速演进，全球各国均给予大力支持，支撑产业持续高速增长，叠加储能应用的爆发，行业中长期空间广阔。回顾2018-2022，展望2023年，隔膜行业呈现供需高速增长、头部集中度高、出口加速、紧平衡的发展态势。供给看，中国主流隔膜企业大幅扩张、速度显著快于日韩等隔膜发源地企业，国内集中度在不断向头部企业靠拢；需求看，国内供给在保障国内需求的基础上，保持强劲出口，中国隔膜企业也在加快全球化供应的步伐，数据看，依然是紧平衡。2、价格战是无法避免，产业发展趋势技术-规模-降本循环，这是中材科技众多产业都无法规避的，尤其是在今年这种外部环境，需求承压、车厂价格战、电池价格战叠加产能释放。我们要做的就是不断提升自身产业的核心竞争力——持续降本（产能释放有空间）确保竞争优势、优化客户和产品结构、前瞻性技术布局和专利布局形成新赢利点。3、自研装备是公司既定战略路线，目前进展

顺利。

79、请问贵公司对碳纤维行业投资进度如何了？

答：您好。从集团角度来看，碳纤维布局上从高性能到大丝束产品系列均要补齐。目前中复神鹰主要集中在高性能碳纤维。目前组建方案仍在设计中，公司也在积极参与相关工作。谢谢。

80、请问贵公司何时披露 23 年一季报？目前公司经营一切正常吗？

答：您好。公司 2023 年一季报拟于 4 月 20 日披露，请您关注，目前公司经营一切正常。谢谢。

81、整个风电产业链上，叶片的环节话语权最低，请问公司有没有考虑如何提高叶片的话语权？而不是被主机厂拿捏的乖乖的，降价降到赔钱做买卖。

答：您好。公司将持续加强技术储备，提前布局大叶型新产品产能，进一步提升市场竞争力，同时随着中复联众叶片也得整合，公司叶片产业将在市场客户、产品类型等方面形成良好的协同和补充，进一步提升产能及市场占有率。谢谢。

82、海上风电的发展，促使叶片越来越长，公司碳纤维叶片有订单了么？或者说目前碳纤维叶片占比有多大？

答：您好，中材叶片已生产及销售碳纤维叶片。感谢您的关注，谢谢。

83、今年一季度的叶片订单相比于去年四季度如何，价格有没有回升？

答：您好。Q1 为风电叶片传统淡季，Q2 开始进入交付旺季。感谢您的关注。

84、隔膜出口的比例这几年一直徘徊 10%，是什么原因导致上不去？

答：随着公司整体销量的提升，海外隔膜的销量也随之增加。未来公司产能规模提升使公司客户结构和产品结构调整具备更大的空间和可能性，中长期目标是向同行的优秀的企业看齐，达到 30-40%的目标。

85、公司的两海战略喊了好几年了，目前有哪些实质性的进展？什么时候能看到对公司的盈利帮助？

答：中材叶片通过建设新产能以及定制化开发拓展海外市场，进一步提升市场份额和品牌形象。2022 年，公司积极推进国际化战略布局，满足拉美风电市场需求，叶片巴西基地项目团队已全面进驻，预计 2023 年将建成投产。

86、隔膜大客户开发今年有什么新的突破进展？据说今年开始大批量供给比亚迪？有多大的比例？数量？

答：您好，公司锂膜业务今年的核心将会是优化产品结构及客户结构，海外客户占比预计今年将有所提升，感谢您的关注。

87、中材锂膜引入的投资人，引入的投资人，特别要求投资人都得有投资新能源的经历，除了融资功能外，是否考虑到其他的因素？

答：公司要求投资人具有投资新能源的经历，考虑合作会带来产业链上下游协同，同时在生产经营、研发创新等方面为中材锂膜全面

赋能，推动锂膜产业可持续高质量发展。

88、请问贵公司泰玻搬迁 8 亿元 22 年是计入当期收入了还是资本公积去了？

答：泰玻搬迁款冲抵搬迁成本后在递延收益中核算，并按资产年限分摊计入其他收益，截至 2022 年底递延收益中泰玻搬迁金额为 2.05 亿。

89、中材科技估值一直低迷，网友不时揶揄废材科技，我觉得有两个因素压制中材科技的估值，一是泰山玻纤的整合问题一直悬而未决，二是公司的多元化经营始终得不到投资市场的认可。公司能不能注重一些市值管理？做一些实际的市值管理动作？特别是信披工作方面。

答：明白，感谢您的建议和意见。公司业务整体布局聚焦特种纤维、复合材料和新能源材料三大赛道，业绩的稳定性来自于特种纤维和复合材料赛道，成长性来自于以锂电池隔膜和氢能储运为代表新能源材料，新能源材料也是公司重点打造的第三成长极，从发展历史来看，已进入高速增长阶段，从数据来看，无论是收入占比还是利润占比均有较大幅度提升，相信随着新能源材料赛道的快速发展，特种纤维及复合材料赛道业务的稳健发展，公司的估值水平将会稳步提升。同时，公司亦是高度重视信息披露和市值管理工作，信披方面，对于定期报告质量的提升以及 ESG 方面具有明确提升，市值管理方面，与国内公募为代表的机构投资者以及海外 QFII 建立稳定的沟通渠道，让更多的机构能够更了解和认知公司的投资价值。

90、您好，电池隔膜面临被固态电池完全淘汰的危险，贵公司做何应对呢。

答：对于固态电池技术路线以及最新的行业动态，公司保持高度关注，并同步进行半固态用隔膜技术研发。总体判断，任何一种新技术的产业化都将是漫长的过程，伴随着技术突破、规模突破，以及成本突破等方方面面的挑战。

91、请问公司去年高压气瓶业务的子公司营收净利均大幅增长，原因是什么？公司对于氢能行业的发展节奏如何看待？

答：您好。公司子公司苏州有限充分发挥复合高压容器领域的技术、市场优势，持续提升市场竞争力，2022 年销量同比增长，营收利润均大幅增长。氢能是公司在新能源材料领域重点打造的一个面向未来的战略储备产业，行业发展趋势明确，目前氢能产业还处于发展初期，预计在 2025 年后需求放量，公司战略目标是成为全球的氢能储运装备领域的综合市占率第一的领军企业。

92、能否介绍一下山西综改区的碳纤维项目的情况？集团是不是把次项目交给中材科技？

答：您好。从集团角度来看，碳纤维布局上从高性能到大丝束产品系列均要补齐。目前中复神鹰主要集中在高性能碳纤维。目前组建方案仍在设计中，公司也在积极参与相关工作，相关情况请您以公司公告为准。谢谢。

93、叶片去年前三季度处于亏损状态，第四季度赚了一亿多，是否说明叶片开始扭转了？已经触底反弹？

答：您好。叶片产业去年四季度放量后毛利率提升趋势明显，实现盈利。叶片产业在技术、产能、客户等方面的核心竞争力不断加强，一直是行业标杆。2023年，随着经济复苏及大基地项目进入交付期，行业有望迎来高增长，叶片的盈利水平将会有所提升。感谢您的关注。

94、目前薄膜的盈利能力达到什么水平？今年公司对薄膜的盈利水平有什么要求？目标？

答：您好。2022年公司锂电膜产业实现销售11.3亿平，营业利润4亿，同比大幅提升。本年度，公司锂电膜产业将推进内蒙、萍乡等基地投资项目按计划落地，加快新产能释放；同时持续优化产品结构及客户结构，促进产业发展，提升综合竞争力。谢谢。

95、根据中国建材集团的业务定位，是要把业务做到行业内第一的，请问这个定位适用在锂电膜吗？无论是70亿平米还是100亿平米的规划，也仅仅是做到行业第三。

答：这个是我们做产业的目标，战略规划制定也需要不断贴合行业的变化趋势。

96、董事长您好，今年预计利润多少？

答：您好。感谢您的关注，公司业绩请参见定期报告。谢谢。

97、去年叶片净利润率在整个风电产业链一枝独秀，不到2%，虽然在整个风电产业链上，叶片的门槛最低，技术含量最低，但是净利润率比一家代加工厂还低，怎么也说不过去。请问今年或者往后有哪些切实的措施提高或者稳定叶片的盈利水平？

答：1、2022年受风电项目开发周期影响，行业需求承压，新增吊装规模低于预期。需求偏弱及风电平价的大背景下，风电产业链制造端大型化迭代加速，竞争愈发激烈，陆风及海风终端招标价格屡创新低，叠加原材料成本高位，风电产业链制造端盈利能力遭遇极大挑战，风电叶片作为产业链率先完成国产化替代的环节，受到冲击最大。公司去年对生产基地和大叶性产能提升进行了前瞻性布局，牺牲了部分利润，Q4大叶型放量后，整体盈利能力提升亦是非常明显。2、展望今年，2022年风电招标规模超95GW，创历史新高，2023年随着经济复苏及大基地项目进入交付期，行业有望迎来高增长。中材叶片作为行业龙头，在技术、市场以及成本具备充分的竞争力，同时中复联众整合落地，叶片产业将在市场客户、产品类型等方面形成良好的协同和补充，进一步稳固市场龙头地位，提高市场竞争力，盈利能力也将恢复。

98、看公司业绩挺好，为啥股价半年不涨？

答：您好。感谢您的关注，公司高度关注二级市场表现，通过各种方式积极向资产市场正确传递投资价值。谢谢。

99、一季度经营情况怎么样，比去年有好转吗？

答：您好。公司2023年一季报拟于4月20日披露，敬请关注。谢谢。

100、请问贵公司目前股价不符合公司基本面应有的价值，贵公司会采用什么方法进行市值管理？

答：公司业务整体布局聚焦特种纤维、复合材料和新能源材料三大赛道，业绩的稳定性来自于特种纤维和复合材料赛道，成长性来自于以锂电池隔膜和氢能储运为代表的新能源材料，新能源材料也是公司

重点打造的第三成长极，从发展历史来看，已进入高速增长阶段，从数据来看，无论是收入占比还是利润占比均有较大幅度提升，相信随着新能源材料赛道的快速发展，特种纤维及复合材料赛道业务的稳健发展，公司的估值水平将会稳步提升。同时，公司亦是高度重视信息披露和市值管理工作，信披方面，对于定期报告质量的提升以及 ESG 方面具有明确提升，市值管理方面，与国内公募为代表的机构投资者以及海外 QFII 建立稳定的沟通渠道，让更多的机构能够更了解和认知公司的投资价值。

101、贵公司发行债券每年都在增加，最后会不会象美国一样出现债务危机，公司对这债券方面有什么控制？

答：发债是其中一种融资方式，公司会根据市场情况择优选择融资方式。公司 2022 年底资产负债率 51.92%，授信额度充足，偿债风险可控。

102、请问贵公司每年都发行债券，应该是资金流不足，为什么还要高分红，不采用送股的分配方式呢？

答：公司有多种融资渠道解决生产经营所需资金，发行债券只是其中的一种方式，我们会根据市场环境和融资条件择优选择融资方式。公司保持稳健的分红政策，积极履行回报股东的企业责任。

103、请问贵公司 22 年三大研究院取得了最好成绩，共实现 5.4 亿净利润，主要是什么业务带来的？

答：近几年，公司除玻纤、风电叶片、锂电池隔膜三大主导产业稳健发展外，三大院所整体收入和利润规模亦是在稳定增长，CAGR 增速在 15%以上，主要增长来自于国防军工配套业务以及院所孵化民品业务。

104、请问贵公司的氢气瓶主要用于大卡上，可否有大量用于家用小车的氢气瓶吗？

答：目前国内主流氢燃料电池以商用车为主，公司已开发 70MPa 高压储氢瓶待市场爆发。

105、请问贵公司 22 年卖铍粉赚了 9 亿利润，23 年还有多少铍粉可以出售？

答：您好。公司将根据相关规则，履行资产交易程序及信息披露义务。谢谢。

106、请问 2022 年业绩如何？

答：请参见公司 2022 年度报告。

107、董秘，您好！我来自大决策请问，今年锂电池隔膜产品国内和国外订单情况如何？

答：今年锂电池隔膜产品国内订单充足，国外订单量有望同比提升。随着产能规模提升，公司客户结构具备更大的空间和可能性，公司将会持续优化结构，提升国外订单比例。

108、业绩不错，为什么大多股民都被套牢，公司价值不能体现在股价上，股东投资还有什么意义？

答：您好。感谢您的关注，公司高度关注二级市场表现，通过各种方式积极向资产市场正确传递投资价值。谢谢。

109、目前有生产芳纶的企业下场做隔膜涂覆，在价格上与陶瓷等

	<p>无机涂覆相当，安全性能却全方位领先，进而对目前的产品进行全面的替代。请问公司针对此替代趋势将如何应对？</p> <p>答：“低成本、高能量密度、长寿命、高安全”是未来锂电池行业技术发展趋势，涂覆配方及工艺将是打造差异化和定制化隔膜产品的核心要素。公司在装备、产品机理研究以及前技术方面，投入大量的人员和资金进行研发，确保提供最优性价比以及符合行业技术发展趋势产品。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年3月29日