

证券代码：300196

证券简称：长海股份

江苏长海复合材料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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上电话会）
活动参与人员	中泰证券、长江证券、广发证券建材分析师及通过电话参与的机构投资者。董事会秘书费伟炳、财务总监周熙旭、证券事务代表范福美、证券专员尹怡
时间	2023年8月18日 9:00-11:00
地点	线上电话会
交流内容与具体问答记录	<p>1、公司简单汇报2023年上半年的经营情况？</p> <p>报告期内，公司实现营业收入13.07亿元，与去年同期减少14.95%。营业利润2.39亿元，较去年同期减少了51.49%。利润总额为2.38亿元，较去年同期减少51.60%。归属于母公司的净利润为2.1亿元，较去年同期减少50.84%。</p> <p>2023年上半年，面对国内外宏观经济环境波动、行业竞争加剧、国内玻纤应用传统市场如基础设施建设投资增速回落、房地产开发投资下降等挑战，玻纤行业在下游需求疲软的情况下，市场竞争更加激烈，产品价格延续去年四季度的底部区间，继续震荡调整，产品价格同比去年上半年出现下跌进而销售利润减少，公司玻纤业务盈利水平同比下降。报告期内，公司根据生产及市场情况，采取积极的市场策略，及时调整产品结构，提高产销协调效率，提高高附加值产品</p>

的销售比重，玻纤及制品在平均售价同比下降的情况下实现销量提升，同比增长 6.67%，毛利率环比增长 1.98%。在市场弱势中依然能保持较好的单吨盈利水平以及较高的存货周转情况，经营展现较强韧性。同时，公司加强质量管理和提升生产稳定性，持续改进生产工艺和优化产品结构，玻纤及制品产量同比实现提升，生产效率和综合竞争力持续提升。上半年公司净利润虽然有下滑，但公司仍处于平稳发展的阶段，整体负债率保持在 23%，对比去年还稍有下降，整体毛利率仍然超过 27%。去年同期行业处于近年来最景气的阶段，在今年行业不景气的情况下，公司玻纤及制品的总体销量高于去年同期；研发以及产能扩张的持续投入，也表明公司对自身以及行业的信心。

2、公司目前库存水平如何？

目前，公司的产品库存周转处于行业平均水平。

3、行业景气度是否有边际上的变化？

公司下游应用板块如电子、新能源汽车、建筑建材等领域需求较为稳定，对建材的供应量在往年高景气的时候增量明显，近期表现平稳偏弱，而对其他行业的供应量较为稳定。对于各大下游行业来说，玻纤都不是主要应用产品，而是辅助类增强材料，从当前大环境下的销售情况看，各方面表现稳定。

4、公司浸润剂的自给率是否有进一步的提升？

相较于去年来说，公司在浸润剂的自给率上已经有部分的提升，总体来看浸润剂的自给率是相对较高的。

5、60 万吨新基地进展情况如何？

新基地配套的基础设施、厂房等相关建设自开工建设起到现在一直在如期建设中。

6、公司产品外销结构如何？

外销产品以短切毡、湿法薄毡等制品为主，还有一些纱。

主流市场在欧洲。加上美元汇率的影响，外销市场的销售端有较为明显的增加，销售价格有所回落，因为国际市场的议价能力不强，整体销售比例和销售份额没有太大变化。

7、新产能投出后，欧洲市场能否分担增量的压力？

目前公司在欧洲市场的供应量还没有达到饱和状态，受限于量的问题还无法达到满供。部分欧洲订单交货周期至少两个月，对公司来说仍比较紧凑。

8、上半年的短切毡及湿法薄毡等制品端的产能是否有所增加？

上半年制品端的产能基本上没有增加，现在只是开足了马力，因为今年对于公司来说，玻纤的总量是既定的。

9、综合成本还有多少下降空间？

随着产能的不断扩张和工厂的智能化程度的不断提升，公司产品的综合成本端逐年有下降空间，因为公司产品结构、上下游的产业链更加丰富、自我配套度会越来越高。

10、不同窑炉之间的成本是否有差异？

以当前公司的产能情况以及产品结构来讲，公司从生产效率出发，对不同的窑炉生产的品种进行了分配，各窑炉生产的产品有差异。

11、汇兑对公司上半年的贡献有多大的规模，下半年对于汇兑敞口，公司的展望是什么？

对于汇兑敞口，公司一方面在做衍生产品，锁定当前已经产生的部分收益，另一方面多关注市场，尽量保持稳定。上半年，美元基本上是单边向上的状态，公司在做相关衍生品过程中，会选取一个认为的高点。

12、制品占比的提升是由于下游需求发生变化还是销售策略发生变化？

主要是策略的转变。公司根据生产及市场情况，采取积极的市场策略，及时调整产品结构。

	<p>13、历史上制品的周期比粗纱滞后，因为有些制品签中长期价格合约。现在价差趋势如何？</p> <p>粗纱目前有稳定的周期性，制品与玻纤价格有强相关性：（1）制品短切毡：随着市场玻纤价格同比下降；（2）湿法薄毡：玻纤纱在湿法薄毡中占比不大，价格稳定性相对较强；（3）玻纤织物：与粗纱价格也强相关，但是由于市场原因，价格传导有滞后性。我们长协单位都是一些主流的汽车厂、玻璃钢管道类企业，长协客户销售价格调整会滞后。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作为附件)</p>	<p>无</p>