

证券代码：002341

证券简称：新纶科技

## 深圳市新纶科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-01

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	兴业证券股份有限公司 曾雅琪 兴业证券股份有限公司 徐皓 信风投资管理有限公司 吴君英 复华证券投资信托股份有限公司 颜毓静 国泰证券投资信托股份有限公司 陈士心 野村证券投资信托股份有限公司 吴维 中国信达资产管理股份有限公司 苏兆庆 中国信达资产管理股份有限公司 孙欣芸
<b>时间</b>	2019年5月8日
<b>地点</b>	公司常州基地
<b>上市公司接待人员姓名</b>	公司副总裁兼新能源事业本部总经理高翔 证券事务代表阮征
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	一、来访机构投资者参观常州基地 二、问答记录 1、请介绍公司铝塑膜项目产品销售情况和常州工厂的产品导入情况。 答：公司铝塑膜项目今年一季度产品销售量同比增长约 150%，

预计 5 月份销售量接近 200 万方，出货量同比大幅增长主要得益于两方面的因素：一是动力电池客户需求持续增长，孚能科技、捷威动力、中信盟固利等客户的新产线陆续投入使用，加上软包锂电池在安全性、能量密度等方面的优势，软包电池在动力电池市场中的占有率明显提升；二是公司常州工厂投产后，可用产能大幅增长，公司加大了在 3C 市场的产品推广力度，3C 锂电池用铝塑膜出货量快速提升。常州工厂去年四季度投产后，经过近半年的调试和产品导入期，目前产线已进入稳定出货阶段，4 月份出货超过 50 万方，全部是 3C 产品，主要客户包括东莞维科等知名 3C 锂电企业，动力产品正在积极导入，包括 LG 等大客户已完成对常州工厂的审厂程序，预计三季度初常州工厂可逐步实现对 LG 等客户的供货。

## 2、请问铝塑膜市场未来空间有多大？

答：锂电池铝塑膜主要包括 3C 和动力两个市场，3C 是存量市场，目前市场需求每年约 1 亿方，年增长 5%-10%之间；动力市场是近年来出现的增量市场，去年全球使用量约 0.3 亿方，基于以下市场趋势，我们判断未来 3-5 年内有望一直保持 100% 以上的增长率。首先，新能源汽车已进入高速增长期，2018 年全球新能源锂电汽车销售量已超过 210 万辆，且包括奔驰、宝马、通用、大众等全球知名汽车品牌在内的老牌车企，均推出了规模庞大的新能源汽车生产规划，部分车企还明确了燃油车的退出时间表；第二，软包锂电池采取叠片法工艺，具有散热性好，高安全、长寿命的优势，加之能量密度高、设计灵活，越来越多成为乘用车配套的最佳选择；第三，包括 LG、SK、AESC、A123 等在内的韩、日、美主流动力锂电池厂商均选择软包的技术路线，并获得众多车企认可，LG 更是凭借炉火纯青的软包电池制造技术，在国外的 20 多个知名品牌中，获得其中 17 家的合作机会，近期宣称在 2020 年产能由原先的 60GWh

更新到 90GWh，未来仅其一家对铝塑膜的年需求量即超过 1 亿方，国内动力电池企业在软包路线的布局稍晚，但 2018 年国内出货量前十的动力电池厂商中，孚能科技、卡耐动力等三家是纯软包路线，宁德时代、国轩动力、亿纬锂能等也在积极新建软包产线。

### 3、公司在铝塑膜市场的定位是什么？

答：根据目前的市场情况及对未来市场趋势的判断，公司将执行“深耕动力、辐射 3C”的发展战略。由于未来整个市场的增量主要集中在动力领域，因此公司近年来深耕动力市场，2018 年国内动力市场占有率超过 65%，乘用车市场占有率超过 80%。未来动力锂电池市场产能扩张迅速，为满足客户需求，配合主要客户的新增产能需要，公司将在常州继续新建铝塑膜产线，到 2022 年，公司规划在常州拥有 5 套月产能 300 万方的铝塑膜产线，年最大出货量可达 1.5 亿方。

### 4、与其它铝塑膜企业相比，公司具有哪些竞争优势？

答：公司从 2016 年并购日本凸版印刷旗下的铝塑膜业务开始，已进入该项目生产运营的第四年，经过近年来的不断积累，公司与国外及国内铝塑膜厂商相比均具有明显的竞争优势。与日本铝塑膜厂商相比：第一，本土化优势，日本铝塑膜厂商在中国大陆均没有工厂且没有建厂计划，因此在产品交期、品质管控、技术保障、供应及时性等方面与公司差距明显，日本铝塑膜厂商在中国都是通过代理商进行销售，与客户沟通也是通过代理商进行，沟通困难且周期很长；第二，订制开发，未来主流锂电池厂商都倾向于自身产品具有一定的差异化优势，需要供应商提供订制开发服务，日本铝塑膜厂商在中国大陆没有研发机构，加上文化差异，无法及时理解中国客户的需求，也不愿意为中国客户提供订制服务，公司由于产能主要集中国内，

且目前已占据了国内动力市场的龙头地位，与主流动力锂电池企业都建立了良好的战略合作伙伴关系，可深入了解客户需求，并在研发端进行合作。与国内铝塑膜厂商相比：第一，专利壁垒，公司及其他日本铝塑膜企业均拥有 200 项以上的行业专利，形成了比较完善的专利包，其中核心专利的到期时间均在 2025 年以后，将对公司技术路线形成良好的保护；第二，完善的工艺体系，凸版印刷从 2007 年即开始拓展锂电池铝塑膜业务，公司通过并购其项目获得了在铝塑膜领域十几年的技术积累，研发能力、产品品质稳定性具有突出优势，而国内铝塑膜企业大多均是刚刚起步，技术积累需要时间；第三，品牌优势，公司并购的凸版印刷铝塑膜产品在市场上有多年的运用案例和经验，得到诸多客户的信任，国内多数铝塑膜产品缺乏大批量使用的验证过程。

**5、公司在新能源领域还有哪些布局？**

答：除锂电池铝塑膜以外，公司去年投资建设了软包锂电池极耳工厂，预计今年下半年将进入量产阶段，未来公司将密切关注新能源产业的发展，依托已形成的客户群体及双方之间的战略合作关系，围绕新能源上游材料产业链，在日本等海外国家挖掘行业中的新技术、新产品，择机引入国内为客户提供国产化配套。

**6、公司光学膜项目在光学膜产业链中处于什么环节？**

答：光学膜产业链包括树脂—基膜—功能膜涂布—面板。公司常州三期目前还不能生产基膜，目前只做功能膜涂布，是国内第一家全套日本设备的、具备纳米级涂布能力的光学膜功能膜涂布。从业务发展看，公司未来将逐步向上游光学树脂和基膜环节扩展。公司目前也有相关的技术和人员储备，包括拟合作的苏州聚萃项目，主要从事 PI 树脂的研发，公司控股的聚纶

	<p>科技及合作方阿克伦在光学膜研发及改性树脂设计方面具备较强的技术优势和专利积累。</p> <p><b>7、公司未来和阿克伦的合作模式？</b></p> <p>答：阿克伦是一家专注于光学树脂和薄膜材料开发的研发型企业，以研发 LCD 光学补偿膜起家，在 PI 树脂、透明导电膜、柔性 OLED 衬底膜等方面积累了相关专利与产品设计方案。公司 2017 年与阿克伦在深圳合资成立了聚纶科技，阿克伦将其核心光学专利在中国的独家使用权授权给该公司，同时，阿克伦首席科学家目前担任该公司常务副总经理，负责研发及研发成果的产业化转换。阿克伦在苏州设立并控股的苏州聚萃从事 PI 树脂的研发，根据双方约定，公司将择机入股并参与苏州聚萃 PI 项目的产业化。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>披露日期</b>	2019 年 5 月 9 日