

证券代码：002108

证券简称：沧州明珠

**沧州明珠塑料股份有限公司**  
**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（请文字说明其他活动内容） 
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月8日(周四)下午 15:00~17:00
地点	公司 617 会议室 全景网“投资者关系互动平台” ( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )
上市公司接待人 员姓名	董事长陈宏伟 总经理于增胜 独立董事魏若奇 董事会秘书李繁联 财务总监胡庆亮
投资者关系活动 主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>1、陈董事长您好，贵公司主要生产用于燃气和给水的 PE 管道，天然气管道在国外比如俄罗斯的业务，请多介绍一下。规划中的连接中俄两国的西伯利亚 2 号天然气管道，全长 2600 公里，请问贵公司会去积极参与吗？多谢！</p> <p>截至目前，公司管道产品出口业务量比较小，主要原因受运输成本的影响，对此，公司一直也在关注。您所提到的中俄两国的西伯利亚 2 号天然气管道，全长 2600 公里，这是一条主干线，主干线大都是采用钢管。谢谢！</p> <p>2、领导，您好！我来自四川大决策。公司一季报营业收入 5.79 亿元，同比上升 13.63，但归母净利润 4829.99 万元，同比下降 19.32，出现增收不增利的情况。请问导致净利润下降的主要因素是什么？公司将采取什么措施改善盈利状况，实现营收和利润的同步增长？</p>

主要是去年芜湖新增的 38,000 吨 BOPA 薄膜项目和两亿平米湿法锂离子电池隔膜项目完工达产，新增产能尚没有得到完全释放，造成成本比较高，效能没有完全发挥。公司已通过对设备的调试、改进，设备的运转效率不断提升，成本逐渐降低，有效产能逐步得以释放。谢谢！

3、投资的隔膜项目，收益如何？全部产能何时完成？

隔膜项目按计划陆续投产与建设中，谢谢！

4、杭州中大君悦股票减持预披露公告限定了减持时间为 5 月 31 日，超期后是否不允许减持，或者重新发公告？另外股票价格未达到 3.91 元，不允许减持？这是公告承诺。

您提到的很对，本次的减持截止日是 2025 年 5 月 31 日。如果后续继续减持需按照规定预披露。杭州中大君悦投资有限公司 - 君悦日新 17 号私募证券投资基金管理减持价格需按照承诺履行。谢谢！

5、请问营收和净利润同比一年比一年低，企业会不会在未来三年营收低于 3 亿预期？对于市值管理有没有规划？

公司 24 年营收较 23 年增长 4.93%，为 27.48 亿元。公司自上市以来持续盈利并每年实施现金分红，实现了长期稳健发展。相信短期业绩波动不会影响公司长远发展，公司将努力做好主业，希望通过健康稳定的经营来推动公司持续发展，提升内在价值，不断开拓创新，力争为股东创造更大的价值。谢谢！

6、过去两年公司新建的产能情况如何？

公司薄膜产品现有产能 6.65 万吨，仍有 3.8 万吨产能在建；隔膜现有产能 4.9 亿平，仍有干法 5 亿平和湿法累计 14 亿平规划建设中。谢谢！

7、目前隔膜和薄膜行业的市场竞争环境怎么样

公司隔膜产品和薄膜产品都属于市场化程度较高的一类产品，在目前的市场状况下，市场竞争比较充分。谢谢！

8、请问公司产品单价和利润波动情况如何？未来有怎样的预期？

公司产品原材料占比较高，尤其是薄膜产品和管道产品。原材料价格的波动会直接影响到产品的销售价格，对公司产品的盈利能力也会产生直接影响。不断地改善工艺、提高设备的运转效率，减低成本是我们不断应对波动的措施之一。谢谢！

9、公司目前电池隔膜与哪些大电池企业合作？

截止目前，公司隔膜产品主要客户有三星 SDI、比亚迪、宁德时代、新能安等，谢谢！

10、公司的产能释放情况如何？

公司 BOPA 和隔膜产品有新生产线陆续投产，在原有产线满产满销的前提下，新产线产能不断爬坡，总产能将逐步释放。谢谢！

11、公司本期盈利水平如何？

公司 2024 年度实现净利润 154,744,926.16 元，2025 年一季度实现净利润 48,299,876.53 元，感谢您的关注。

12、贵公司是否开始固体电池领域发力？要抓紧技术储备了目前暂时没有，我们将密切关注，谢谢您。

13、公司之后的盈利有什么增长点？

盈利的增长点主要是新建项目尽快完工达产，产能有效的释放出来。谢谢！

14、贵公司 PE 管道业务的计划目标和 2024 年对比是增加还是减少的？

PE 管道业务的计划目标和 2024 年基本持平，谢谢。

15、干法隔膜新的项目什么时候好？

预计下半年试车投产，谢谢！

16、公司盈利近年来递减下降，公司股票也持续低迷创出新低。以东塑集团为首的大股东近年持续减持或退出。请问是公司经营管理决策方面出现问题还是公司已经进入衰退期？

公司近几年在 BOPA 薄膜和锂离子电池隔膜产品上都进行了扩产，产能也不断释放，在主要产品价格下降的情况下 24 年实现营收增长 4.93%。股东拟转让或减持等行为主要是为满足股东

自身资金需求或基金投资人退出，主要股东均表示对公司未来发展充满信心，谢谢！

17、公司今年的管道销售目标比去年是降低的，是出于什么考虑？城市更新需求应该是增加的。另外油田用管道还没规模化生产吗？

近两年管道燃气客户整体经济效益下滑，外部扩展收紧，叠加房地产市场不景气，PE 燃气管道市场需求量下滑。公司是基于这一点降低了销量预期。公司的 RTP 管已经实现了规模化生产，目前规模尚小。谢谢！

18、请问下大股东东塑，质押比例很高，现金流不容乐观，此次股权交易失败，后续是否大股东有其他积极的办法

尚未获得此类消息，谢谢！

19、作为独立董事，你是不是能对公司股价独立负责回答，到底有没有量化操控股价？起码三年了，无数中小投资者都看得到明显的量化控盘！你是否有履行自己的义务上报监委会

感谢您的关注和建议，本人密切关注公司经营情况以及在二级市场表现情况，针对量化交易，证监会交易所均有相关规定和措施进行有效管理。如出现异常情况，本人也会及时向公司及监管机构提出，谢谢！

20、公司下一步的产品研发方向是什么？发展战略规划是什么？

(一) 在 PE 管道方面：(1)紧跟政策导向，跟踪各省市的老旧管网改造项目。以城市燃气公司和水务公司为基本点，进一步深挖市场存量。(2)优化客户结构，开拓其他市场领域，提升整体销量。首先跟踪大型全国性的水务集团，借鉴攻关维护大型燃气集团的经验，以公司综合实力为主要依托，以产品的配套齐全为产品优势，利用多生产基地的覆盖面为服务优势加大水务集团的拓展。利用北方集中供暖的市场特点，新增 PE-RT II 型热力管道的市场模块充分发挥现有生产设备的产能优势。积极拓展产品的应用领域，如化工厂、污水处理厂、电力光缆护套、城

市管廊建设等。（3）除燃气外的其他产品需要投入大量的宣传，进一步提高品牌的知名度。今后在线下如行业展会、论坛、课题研究，在线上利用网络平台加强品牌建设。（4）持续提升自动化、智能化、智慧化水平，提高生产效率，提升企业形象，提高产品的性价比，从而提升市场份额。

（二）在 BOPA 方面：面对增长的市场需求及行业竞争，需通过高效的操控各条生产线实现满产超产来满足客户需求的同时降低成本实现利润最大化。

（三）在锂离子电池隔膜方面：为了跟上新能源汽车与储能市场的快速发展速度，公司在芜湖、沧州高新区投资建设的湿法隔膜和干法隔膜生产线。新建生产线尽快投产以弥补产能不足问题。

21、定增项目和扩产隔膜项目全部延期，具体原因解释下？接下来如何计划的？什么时候能好，请给出具体时间，不要含糊其辞。

各项项目按披露计划实施中，正陆续试车投产，具体时间请参照披露公告，谢谢！

22、公司海陆输油管道项目是否是国内首家，目前运营状况怎么样，未来对公司发展，业绩提升影响如何。谢谢。

公司的 RTP 管已经实现了规模化生产，目前规模尚小。谢谢！

23、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

公司三大产品分属不同行业。目前，公司作为 PE 燃气、给水管道系统的生产基地之一，产销量多年保持行业领先，市场口碑良好，得到客户的普遍认可，是 PE 管道细分行业具有较高影响力的企业；公司在 BOPA 薄膜产品方面凭借其规模和技术优势，产品通过布局同步、异步产品的生产来满足不同市场的客户需求，产品质量稳定优异，广泛得到客户认可，凭借生产规模和技术优势已成为细分行业具有较高影响力的企业；在锂离子电池隔膜产品方面随着生产技术和生产工艺不断提高和完善，生产规模

不断扩大，产品已进入国内、国际主流电池企业。谢谢！

24、具体介绍下锂电池隔膜的工艺，多少制程的？是哪些企业的供应商？是否陶瓷涂层技术？技术在行业是否领先？前景怎么样？对于未来锂电整个行业朝安全性发展，你们的隔膜如何发挥安全性。

(一) 公司是国内少数几家同时掌握干法、湿法、涂覆隔膜关键工艺、设备技术的隔膜生产企业，拥有较强的设备定制设计、改制和调试能力。产线稳定性高，产品一致性好，隔膜成孔一致性和纵横向性能一致性均处于行业前列，产品已在国际客户量产应用。公司是国内第一家开发高速同步湿法隔膜产品的企业，产品孔径均匀性更好，孔较小分布窄，质量优势突出，经过多年的技术积累，当前我们的同步隔膜产品对标日本旭化成，达到国际一流客户水平；同时公司为了满足圆柱电池上更高强度和高模量隔膜的需求，基于我们自己的核心工艺设计和关键设备部件开发，引进了最先进的宽幅异步拉伸产线。

(二) 公司技术和设备人员有 20 多年的双向拉伸产线的技术积累，有多条同步拉伸产线设计和制造经验，自身设备改造能力突出。公司拥有 10 多年锂电池隔膜生产经验，在锂电池隔膜生产工艺、生产设备技术积淀，对生产过程认知（know what）、分析（know why）、运用（know how）既有广度、又有深度。针对隔膜产线，公司根据产品设计和生产工艺需求，设备进行定制。部分核心技术设备自行改制，对改进产能、提高产品品质起到关键性作用。经过 10 多年隔膜产品设计、生产、项目管理经验积累，公司已实现隔膜产品全类别覆盖。

(三) 核心设备进口自日本和德国设备供应商

进口设备能够保证产品质量稳定性，公司新建隔膜产线有效幅宽更宽，车速更快，可有效提高单线产能，降低单位成本。

(四) 产品线丰富、可满足客户不同需求

公司通过自主研发已成熟掌握了锂电池湿法隔膜工艺和干法隔膜工艺，以及氧化铝、勃姆石、水系 PVDF、油系 PVDF、芳

纶涂布等涂覆技术，产品品质性能已获国内外电池行业龙头企业认可，实现稳定供货。

25、准备开发哪里客户？什么业务？是否开始和客户谈判中？BOPA 薄膜在开发哪些客户？为何利润是亏损的？产能爬坡和设备调试需要一年吗？石油价格下降，是否原材料的成本下降，增加利润。

去年芜湖新增的 38,000 吨 BOPA 薄膜项目完工达产，新增产能尚没有得到完全释放，造成成本比较高，效能没有完全发挥。公司已通过对设备的调试、改进，设备的运转效率不断提升，成本逐渐降低，有效产能逐步得以释放。原材料价格的波动影响公司利润，谢谢！

26、此次国企收购大股东股份未能达成一致的主要原因是什么？后续是否还有股权转让的倾向或信息？

公司未获知您提到的相关信息，如后续有相关应披露信息公司将及时公告，谢谢！

27、行业以后的发展前景怎样？

2024 宏观经济回升向好，国家推动大规模设备更新，城市燃气、给水管网改造为管道行业重新注入活力，通过上述一系列的政策支持。未来管道市场还有很可观的持续需求量，管道事业部要紧跟政策导向，提高市场嗅觉，把握市场需求，抓住时机，继续维持、提高市场销量。2025 年国内外 BOPA 薄膜市场需求会稳步增长，虽然产能不断增加导致竞争加剧，但是公司新上异步拉伸生产线幅度宽、速度快、产能高、相对成本低，在新增产能达产满产后综合竞争力会得到进一步提高。公司产品质量及服务在市场中一直口碑良好，同时拥有丰富的国内外客户资源，在稳固同步产品销售的同时，新增的异步拉伸产品产能通过加大国内外市场开发力度，促使国内外老客户增量的同时不断增加与新客户的合作，同时提高药包、锂电池用铝塑膜及其他特种薄膜的产销量，综合措施下能够稳步的实现产销平衡。整个锂电池隔膜行业的竞争依然非常激烈，总体产能仍处于过剩状态。短期隔膜行

业整体供大于求，但高端隔膜供需紧平衡；政策驱动下海外布局成关键胜负手。

28、介绍下你们三块业务的领先技术？

请参见 2024 年报核心竞争力分析--技术优势，谢谢

29、贵司近几年利润逐年下降，股价长期低迷。在市值管理方面公司有哪些实质性举措，提升投资者信心？

公司自上市以来持续盈利并每年实施现金分红，实现了长期稳健发展。公司将努力做好主业，希望通过健康稳定的经营来推动公司持续发展，提升内在价值，不断开拓创新，力争为股东创造更大的价值。谢谢！

30、为何石油价格下跌这么多，贵公司 BOPA 和 PE 管道盈利能力下降了？到底哪个环节出问题了。

去年芜湖新增的 38000 吨 BOPA 薄膜项目完工达产，新增产能尚没有得到完全释放，造成成本比较高，效能没有完全发挥。公司已通过对设备的调试、改进，设备的运转效率不断提升，成本逐渐降低，有效产能逐步得以释放。谢谢！

31、7 月 28 号解禁的 700 多万股按业绩目标是注销还是奖励给个人？

根据 24 年度业绩实现情况，该部分股票将按照激励计划相关规定在履行相应程序后予以回购注销。谢谢！

32、现在国家加大对核电投入，公司在这一方面有产品销售吗？

2025 年沧州生产基地将新增一条 dn1600mm 生产线，该设备将增强公司在大口径给排水管道以及大口径核电管道市场方面的竞争力。谢谢您的关注！

33、二级市场股价一直萎靡不振，请问贵公司有什么具体方案来提振股价？

继续发挥技术优势，对外积极开拓市场，新项目尽快投产导入市场，优化客户结构，开拓其他市场领域，提升整体销量。持续提升自动化、智能化、智慧化水平，提高生产效率，通过高效

的操控各条生产线实现满产超产来满足客户需求的同时降低成本实现利润最大化。谢谢！

34、请问贵公司有回购股票，提振股民持股信心的计划吗？

目前没有该计划，谢谢！

35、请问陈董事长，贵公司有没有回购公司股票，以提振股民持股信心的计划？

目前没有该计划，谢谢！

36、公司隔膜产品的毛利率有多少

2024年，公司隔膜产品综合毛利率为20.55%，谢谢！

37、公司的负债率不断增加，请问有优化的方案吗？

公司负债率属于正常可控水平，谢谢！

38、1、公司业绩股价年年新低，去年这个时候你们几个管理层信誓旦旦说维护投资者权利，加大新媒体宣传，公众号，抖音，官网宣传，你倒是自己去数数一年更新了几篇文章？张嘴就来不用守承诺么？2、一年来多少投资者告诉董秘贵司二级市场明显被操控量化，你们怎么做到视而不见；3、中标从来都以没到5亿不公示，你去看看多少其它公司为了提振股东信心哪怕一千万都及时公布，请问你们怎么考虑的？

感谢您的建议，公司会加强相关方面工作，不断提高信息披露质量，谢谢！

39、我觉的公司管理层太自我感觉良好了。明明近几年利润一直下滑，明明公司股价长期低迷，你们都视而不见。每次回答投资者提问，都说实现了长期稳定发展，对股价只字不提。广大投资者包括中大君悦投资基金都是亏损的。这就是你们稳定发展的结果？这是实事求是的态度吗？

感谢您的关注和建议，二级市场股价表现受诸多因素影响，公司和管理层都关注投资者回报情况，实现了上市以来年年分红。相信暂时的低迷不影响公司长远发展，公司将努力做好主业，希望通过健康稳定的经营来推动公司持续发展，提升内在价值。也会不断学习，广泛听取投资者建议，努力做好市值管理工作。

谢谢！

40、三块业务请对比下友商的优势，让投资者更加信心投资，请具体谈下吧，谢谢

具体内容可参阅年报 第三节 管理层讨论与分析之“三、核心竞争力分析”部分，谢谢！

41、请具体谈下贵公司在储能领域的布局

锂离子电池隔膜产品应用于锂离子电池，包括新能源汽车锂电池、3C 类锂离子电池、电动两轮车锂电池、储能及家用电器等。谢谢！

42、能否考虑一年两分红，这样才对得起长期低迷的股价和耐心资本，不然永远分红除权，股价继续跌，那又有什么意义？以及即将召开的股东会可否建议拿出部分净利润用于回购并且立即注销，这才是真正的回报投资者！

感谢您的建议，公司会综合考虑，在不影响公司经营的情况下努力提高投资者回报水平。2024 年度现金分红方案已超过当年度净利润水平，谢谢！

43、你们一直讨论是锂电池隔膜，那么请问贵司产品没有实际销售运用到钠离子电池上么？

有应用到钠离子电池。谢谢！

44、贵公司 2025 年三块业务销售目标多少？

2025 年度公司总体经营目标是：PE 管道产品销量 9.50 万吨，BOPA 薄膜产品销量 8.56 万吨，锂离子电池隔膜产品销量 85,080 万平方米。（上述经营目标并不代表公司 2025 年度的盈利预测或承诺，能否实现取决于市场状况变化等多种原因，存在很大的不确定性，敬请投资者注意投资风险）。

45、作为专业的高薪高管，以及您还是财务领域人士，更要严谨回复问题，您看看您回复的问题都是问东答西，我们投资者不难对您的专业职场产生焦虑！

感谢您的建议，由于业绩说明会时间仓促，问题较多，有可能部分问题的回复未能解答您关心的问题，您可以就相关问题再

	<p>次有针对性地提问，方便我们理解您的问题并进行回复，更好地解答您的疑问。谢谢！</p> <p>46、请问二股东减持计划有变化么？</p> <p>持股 5%以上的股东的减持需按照相关规定按照预披露公告进行，截至目前未发生变化，谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-08