

证券代码：300699

证券简称：光威复材

威海光威复合材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2022】第 003 号

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	中信证券、上海秋晟资产管理、上海丹羿投资管理有限公司、厦门福信金融控股有限公司、万方资产、深圳固禾私募证券基金、西藏合众易晟、火星资产、浙江永禧投资管理、北京泓澄投资、天惠投资、广发证券资管、深圳明达资产管理、广州昭时投资、全天候、北京逸原达投资、中信里昂证券、柏骏资本管理（香港）、Quaero 资本、CPE 投资基金、马可波罗资产管理、麦星投资、工银资管、上海茸广资产管理、中信里昂证券马来西亚分公司、保银资产管理、润晖投资管理、VGI 财富管理
时间	2022 年 8 月 29 日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王颖超
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 威海光威复合材料主要从事碳纤维及复合材料的开发和生产。公司母公司光威集团成立于 1987 年，最初主要致力于钓鱼竿的生产和销售。集团随后将业务拓展至上游，先后延伸到预浸料和碳纤维的开发和生产。2009 年，公司碳纤维成功实现量产销售。从 T300 级作为第一款碳纤维产品开始，公司现在已经拥有全系列的碳纤维产品。同时公司以碳纤维

为基础/核心业务，进一步向下游拓展，开发以航空、航天、风电等行业应用为目标的碳纤维、预浸料、复合材料等产品形成了碳纤维产业链全行业布局。

公司业务主要分为以下六大板块：

碳纤维板块——按照公司两高一低（高强、高模、低成本）的战略，公司开发了 T300 级、T700 级、T800 级、T1000 级以及 M40J 级、M55J 级等丰富的产品线。

通用新材料板块——主要产品为基于不同树脂体系以及适合不同应用领域的多种预浸料产品。

新能源材料板块——主要是生产风电碳梁，该业务的主要客户为维斯塔斯。

复合材料板块——该业务以碳纤维下游应用领域为目标，开发各种复合材料产品。

光晟科技——主要是针对航天领域和海洋等特定场景开发碳纤维复合材料应用。

机械装备板块——提供碳纤维及其复合材料全产业链的装备保障。

二、问答环节

1、碳纤维 CCF700G 已经通过认证，那么投资者什么时候可以期待这些产品的订单呢？

CCF700G 上周五披露通过了装机评审，后期会逐步形成业务和贡献，具体的订单和时点还需要看后期客户的需要和安排。

2、CCCF700G 通过认证后，对公司与友商在航空用碳纤维领域的竞争有何看法？

CCCF700G 通过认证后，公司会成为该产品相关应用的供应商，相信公司会在客户的安排和指导下，与友商一起协同努力为客户及时提供合格产品和服务。

3、请介绍一下光威和维斯塔斯之间的关系，以及公司

如何看待碳纤维在风电领域的应用和发展？

公司与维斯塔斯实际开展业务合作已经有 7 年时间，公司是最早开发出碳梁产品供给维斯塔斯并应用在风电叶片制造中，而维斯塔斯也因此成为公司的重要客户，2021 年公司与以维斯塔斯为最终用户的业务达到 8 亿元左右，对公司业务发展形成重要的贡献。未来，随着海风的发展以及风机功率大型化的趋势，也会有越来越多的主机厂开启风电碳梁的应用，碳纤维在风电中的应用有较大的发展空间。

4、只有少数中国企业供应用于风电叶片的碳纤维。这种理解正确吗？

目前针对风电应用的碳纤维产能建设规模比较大，厂家也比较多，但是由于多数还没有释放出产能，导致能够提供风电用碳纤维的厂家还不多，产量也暂时有限，还不能满足国内风电碳梁业务需要，相信后期随着产能的释放应该很快能够改变供需格局。

5、公司目前的生产能力是多少？ 1030 吨产能工厂什么时候投产？

整体产能在公司年报中有披露。产品包括 T300 级、CCF700G/T800H、T700S 级/T800S 级、M40J 级/M50J 级，合计产能有 2655 吨，另有在建产能 5030 吨。

6、碳梁的价格/成本还要降低多少才能广泛应用于风电行业？

公司为 Vestas 供应碳梁，早期在国内很难找到大丝束碳纤维的供应，主要从海外进口，当时的价格每公斤不到 100 元，这个价格水平体现出的性价比优势也促使客户把碳梁工艺拓展应用到几乎所有风电叶片上，现在风电用碳纤维价格在每公斤 150 元左右，这个发展历史或可以作为参考。

7、价格与性能，您认为客户考虑的最重要因素是什么？

不同的产品会有不同的质量特性和经济性特点，适用于

不同的行业或可以有不同的应用场景。因此，价格和性能之间的偏好取决于客户的质量要求（性能、质量、稳定性）以及对价格的承受能力。

8、请介绍一下公司与海外碳纤维厂商的技术差距等。我们最近也观察到技术差距正在迅速缩小，但您将如何进一步缩小这一差距？

公司与海外厂家还存在一定的技术差距，这个差距目前主要体现在产品的性能质量的稳定性以及在强度和模量性能方面更高级别纤维研发上。相信随着国产纤维得到越来越多的应用机会并不断的改进和提升，产品稳定性会越来越好，市占率也会不断提升。

9、2020 年至 2021 年期间，有传言称东丽正在减少出口量。此外，2021 年年中之后，出口限制略有解除，增加了东丽的出口量。您对这些谣言有何评论？

不了解限制解除的具体情况，但是相应级别的国产纤维市场份额在不断上升也是客观事实。

10、公司有没有向下游企业供应碳陶复材的计划？

短期内，公司没有延伸业务供应碳陶复材的计划。

11、您如何看待此次扩产超过目前全球产能的产能扩张？预期的成功率是多少？这会导致产能过剩吗？

全球产能扩张是伴随着碳纤维应用领域的不断拓展和应用规模的不断扩大，特别是随着全球碳达峰碳中和的影响，风电、光伏、氢能等清洁能源领域的应用和发展对碳纤维是一个新增的巨大市场空间。其中，以风电应用为目标的主要是 T300 级别的碳纤维，随着参与厂家越来越多新增产能的陆续释放可能会存在产能过剩的风险，而对于 T700S 级和 T800S 级，由于主要应用在高端领域并且应用场景对质量要求比较高，因此进入门槛相对较高，尽管目前也存在较大规模的扩建产能现象，考虑到未来氢能和光伏持续发展空间，

	<p>相对 T300 级供需格局或许更加平衡一些。</p> <p>12、鉴于碳纤维行业的人才库有限，公司在确保所需方面是否面临障碍？还是公司正在推出任何培养人才库的计划？</p> <p>近年来，碳纤维行业蓬勃发展，人才成为企业发展的关键要素。过去，公司业务主要集中在碳纤维的研发与生产上，而在碳纤维国产化的过程中也没有其他更多更好的优秀人才来源，因此，公司技术及研发人员主要依靠内部培养和发展，并在过去二十年里形成了一只稳定和出色的碳纤维研发队伍，随着公司业务向下游延伸，涉及的业务领域、专业技术门类以及需要的人才也更加多元，公司采用送出去、请进来等多种方式解决发展的人才所需，同时，公司也在管理机制和资源投入上向重点发展领域倾斜，并推出股权激励计划，主要面向中层、基层核心的技术研发人员和一线的业务和管理人员提供长期激励，培养优秀的科研生产队伍，以满足不断发展的新业务对优秀人才的需要。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 29 日