

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 004 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	华安证券、富安达基金、中航基金、银河证券、泓阳投资、长江证券、源乐晟资产、国泰君安资管、九泰基金、方正富邦基金、长盛基金、民生通惠资产、兴业证券资管、喆颢资产
时间	2022 年 9 月 1 日、2022 年 9 月 2 日、2022 年 9 月 5 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书王颖超、证券事务代表孙慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 CCF700G 产品业务份额？</p> <p>目前装机评审通过，具体业务情况看客户后续的安排和具体订单。</p> <p>2、T800H、湿法 T700 级、M40J/M55J、T700S 产能情况？</p> <p>T800H 原来有 105 吨产能，理论上生产 T800 级的可以用于生产 T700 级，该线生产 T700 级有 150-200 吨产能，此外还有一条千吨线可以用于湿法 T700 级/T800 级的生产，如果只生产 T700 级，理论上有 1000 吨产能，如果只生产 800，理论上 700-800 吨产能。因此，单独湿法 T700 级最大产能 1200 吨，单独湿法 T800H 最大产能 900 吨；M40J/55J 募投项目有 20 吨产能，在建 30 吨；T700S 目前有 2000 吨产能，包头项目一期在建 4000 吨。</p>

3、今年毛利率提升的原因？

综合毛利率变化有部分产品降价的负面影响，也有其他业务贡献能力增加的积极影响，另外还有产品结构因素，像风电碳梁、风电预浸料等低毛利率业务比例降低的影响。

4、碳纤维 T700S 价格走势？

T700S 级纤维现在还是满足不了需求，价格现在还处于 200-300 元/公斤的水平，目前供应端在逐渐提升能力，应用端市场规模也在扩大，整体供需格局相对其他民用纤维来说更平稳一些，预计短期内不会有太大的波动。

5、碳梁的产能规划？

碳梁目前有 70 条线，其中最后 10 条还没投产。

6、公司气瓶领域业务情况？

目前公司民品纤维业务中气瓶领域占比较高，具体会根据年度数据再进行拆分。

7、公司建筑补强板产品用纤维？

建筑补强板用公司自产 T700S 级纤维。

8、T800 会不会替代 T300？

基于 T300 级纤维设计的型号会继续用 T300 级的产品，T800 级不大会替代 T300 级在现有型号上的应用。

9、军品过去一年降价和在报表上的体现过程？

去年一二季度按照降价前原来价格结算入账；三季度根据对降价情况的估计进行结算，并追溯了降价对一季度的影响；四季度根据实际合同价格进行确认并追溯体现了前三季度估计价格和实际合同价格的差异影响。

10、军品降价去年三季度谨慎处理的量和实际的降价差异？

去年三季度的财务体现的价格与后期实际降价差别不太大，少量差异体现在了四季度。

11、军品后续是否仍然有降价压力？

过去十年没有降价，去年和今年降价两次，我们理解不会每年持续不断降价，预计后期价格会保持相对稳定。

12、石油价格上涨对丙烯腈价格的影响？

丙烯腈理论上来自石油，但实际上与石油价格不是完全的正相关的关系，更多是由丙烯腈的供求状况等决定。

13、包头项目三年多了，现在进展如何？

包头项目 19 年开始布局，20 年 7 月拍到地，20 年 8 月才开始建设土建工程，很快冬天来临停工 5 个月，加上威海包头两地疫情影响，实际施工的有效时间其实不到两年，根据目前的状况，预计明年年初可以建成第一期年产 4000 吨工程。

14、公司为何放弃大丝束的纤维？

目前大丝束碳纤维在建产能庞大，评估后期大丝束纤维领域竞争激烈，既然碳梁用纤维外购可以更有保障，没必要继续投入资源建设，形成无效投资。

15、未来民品纤维的主要发力方向？

T700S 民用的应用范围广，除去航空用湿法纤维和碳梁用的纤维，其他领域用碳纤维大多以 T700S 级为主。目前在民品市场上是供不应求的趋势，T700S/T800S 在氢能、热场、建筑等工业领域的应用情况良好，也会是公司的主要市场目标。

16、公司参与民用飞机的碳纤维品种？

公司参与民机业务的碳纤维品种，C919 使用湿法工艺的 T300；CRJ929 使用的是定制开发的 T800G，该产品兼具了干喷湿法工艺、湿法工艺的优势和特点。

17、军品的技术壁垒体现在哪儿？

个人理解，壁垒在于保障产品性能要求及其一致性、稳

	<p>定性、可靠性的能力，也在于投入巨资开展的产品验证过程形成的壁垒以及先发优势，例如 T300 级当年验证了四五年时间，T800H 到目前已经验证了八年多也还没有结束。</p> <p>18、军品市场的增长趋势？CCF700G 的业务预期？第三季度的生产情况？回款周期？</p> <p>军品业务来自装备发展的需要，具有不可预测性。新产品验证通过，相信会有有新的业务形成，具体业务情况看客户需要和订单安排，三季度公司生产经营情况正常，军品会提前备货，做到及时交付，回款周期早期一般是年底收回上年的款，但从去年开始回款状况好转，不太确定周期。</p> <p>19、军品退税情况如何？增值税退税政策影响？</p> <p>公司相关业务的增值税是先交后退，享受优惠政策退回的时间不确定，公司只会在收到当期进行确认；公司最近三年的报表中退税体现的贡献和影响不大，对后期增值税退税政策的变化还不太了解细节，但就公司报表层面，这种政策的变化对报表数据的连续性基本上没有影响。</p> <p>20、军品合同的时间周期和执行情况？后期如有新的合同是否披露？</p> <p>就光威的相关业务而言，过去一般是年初签合同，年底清零，次年合同重新签，执行率比较清晰；去年底签了两年半的大合同，我们会根据定期报告的格式要求披露执行情况，后期如果新增业务合同也会根据一贯的披露原则和口径进行规范处理。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 9 月 5 日