

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 008 号

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	机构投资者：安信基金、安信证券、霸菱资产、百年保险、北京诚旻投资、北京泓澄投资、北京汇涓私募基金、北京金百镨投资、北京金大虎资本、北京明澄投资、北京星石投资、北京文博启胜投资、北京禹田资本、北京源乐晟资产、毕盛投资、博时基金、渤海汇金证券资产管理、成都火星资产管理、创金合信基金、淡水泉投资、德邦基金、德邦证券、鼎和财产保险、东北证券、东方财富证券、东方证券、东吴证券、东兴期货、方正证券、福建三松集团、福建泽源资产、福州开发区三鑫资产、富安达基金、富敦投资、高盛（亚洲）、歌斐资产、工银瑞信基金、光大证券、广东壹宸投资、广发证券、广发证券资产管理、广州诚协投资管理、广州越秀产业投资基金、广州云禧私募证券投资基金、国华兴益保险、国金证券、国开泰富基金、国盛证券、国泰基金、国泰君安国际、国泰君安证券、国泰君安证券资产管理、国新证券、国信证券、海富通基金、海南岚湖私募基金、海通国际证券、海通证券、韩国投资信托运用株式会社、杭州波粒二象资产管理、合众保险资产、恒越基金、红塔证券、红土创新基金、泓德基金、湖南久联资产、华安基金、华安证券、华创证券、华福证券、华富基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、华夏久盈资产、汇泉基金、汇添富基金、嘉实基金、建信基金、建信金融资产、建信理财、江西中航科发、鲸域资产、景顺长城基金、景元天成投资顾问、君和资本、开源证券、

民生加银基金、民生证券、莫尼塔(上海)信息咨询、南方基金、南华资产管理、宁波燕创德恒私募基金、农银理财、盘京投资、鹏华基金、平安养老、前海开源基金、青岛金光紫金股权投资基金、全天候私募证券基金、融通基金、锐方(上海)私募基金、厦门市石智投资管理、上海白犀私募基金、上海博笃投资、上海博观投资、上海丹羿投资、上海鼎萨私募基金、上海东方证券资产管理、上海高毅资产、上海海之帆投资、上海和谐汇一资产管理、上海鹤禧私募基金、上海混沌道然资产、上海金码创业投资、上海景林资产、上海久期投资、上海理臻投资、上海庐雍资产管理、上海南土资产管理、上海秋晟资产、上海趣时资产、上海泉上私募基金、上海筌筌资产、上海睿扬投资、上海尚近投资、上海深积资产、上海盛宇股权投资基金、上海潼骁投资、上海信公百择企业管理咨询、上海玄鹿私募基金、上海原点资产、上海正心谷投资、上银基金、深圳抱朴资产、深圳固禾私募证券基金、深圳金广资产、深圳市保腾创业投资、深圳市东方马拉松投资、深圳市国晖投资、深圳市和沣资产管理、深圳市君茂投资、深圳市鲲鹏恒隆投资、深圳市麦星投资、深圳市千榕资产、深圳市前海锐意资本、深圳市杉树资产、深圳悟空投资、四川省鑫巢资本、太平洋证券、太平洋资产管理、泰达宏利基金、泰信基金、天风证券资产管理、天风证券、天弘基金、天惠投资、天治基金、闻天私募证券投资基金、西安瀑布资产、西部证券、西南证券、相聚资本、新华基金、新活力资本、鑫元基金、兴业基金、兴业经济研究咨询、兴业证券、兴银基金、兴证证券资产管理、亚太财产保险、烟台美洲豹私募基金、野村东方国际证券、易米基金、永诚保险、远信资本、长江证券、臻垚(上海)资产管理、中国对外经济贸易信托、中国国际金融、中国恒瑞、中国银河证券、中国中金财富证券、中航基金、中航信托、中航证券、中欧

	<p>基金、中融基金、中泰证券、中信保诚资产、中信建投证券、中信里昂证券、中信证券、中意资产管理、中银国际证券、中银基金、众安在线财产保险、珠海浑瑾私募基金、珠海市聚隆投资、紫金财产保险、中金资本、长安国际信托、世嘉控股集团</p> <p>个人投资者：王永昌、陈云飞、赵涵琦、曹海军、史振生</p>
时间	2022年10月25日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	总经理王文义、财务总监熊仕军、董事会秘书王颖超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2022年前三季度经营情况介绍</p> <p>报告期内，公司克服疫情等不利因素影响，生产经营、业务开拓、技术开发、投资建设等工作有序推进，2022年前三季度，公司实现营业收入约19.40亿元，同比下降1.14%，第三季度实现营业收入6.26亿元，同比下降7.87%；前三季度实现归属于上市公司股东净利润约7.50亿元，同比增长21.36%，第三季度实现归属于上市公司股东净利润2.45亿元，同比增长32.86%。虽然占公司2021年度利润来源64.49%的量产定型碳纤维产品价格自2021年降价的基础上再次下调、疫情又导致公司五个业务板块短暂停产，但由于碳纤维新产品贡献继续增大、以及期间碳梁业务形成的外汇存款随着外汇汇率波动产生较大的汇兑收益等因素，使公司在收入规模略有下滑的情况下，净利润实现稳定增长；而第三季度营业收入和归属于上市公司股东净利润相对第二季度分别下降13.51%和17.90%，主要是涉军的定型碳纤维产品由于季度间的订单交付需求不均衡造成的，但是单个季度的数据对全年整体业绩影响有限，预期全年业务会保持相对稳定。</p>

具体各业务板块，报告期内，碳纤维（含织物）业务涉军产品正常生产备货并按订单及时交付，工业应用产品正常生产交付，一些高端应用验证正常推进，报告期实现收入108,681.19万元，同比增长3.65%；风电碳梁业务虽受原材料价格和行业格局变化影响，但总体表现平稳，实现收入53,571.05万元，与上年同期持平；预浸料业务实现收入22,865.38万元，同比下降20.33%，扣除上年同期风电预浸料业务影响，本期预浸料业务实现同比增长11.94%；先进复合材料业务受部分业务收入确认节奏影响，实现收入4,611.83万元，同比下降18.44%；机械装备业务实现收入2,467.87万元，同比增长14.71%；光晟科技相关项目目前均处于开发验证阶段，尚未形成量产业务，报告期内实现开发性收入1,008.55万元。

整体上公司目前是处于新老产品功能交替的过渡期，不断成熟的新产品将在公司成长中逐步担当重要角色，虽然公司未来也还会需要面对各种不同程度的不利因素或者经营风险，但是产品的系列化和业务的多元化将会为公司实现稳定成长奠定坚实基础，公司上市以来，经营业绩持续保持稳定增长，报告期内公司又推出了4年时间再造一个光威复材的股权激励计划，计划在2021年7.58亿净利润的基础上实现四年翻一番，未来我们会持续努力推动光威复材继续实现稳定、健康的发展。

二、问答环节

1、三季度存货主要构成？

三季度存货增量主要是库存商品和发出商品，库存商品主要是因客户交付时间要求，订单生产了暂时还没发货，发出商品中主要是纤维和复材制品，客户尚未验收，暂未确认收入。

2、T800H 级纤维是不是公司项目没验收但已经开始交

付产品了？这块收入确认没有在利润表中体现吗？

项目验收是指国家立项的项目结题，项目任务书中一系列的任务都完成了。但实际上对产品的应用的来说，已经开展了一系列的工作并且形成了小批量的供货。

产品发出后客户会有验收，确认收入方面还是保持和以前一贯的规则，在报表中有体现。

3、新产品公司暂定价格是什么情况？签订合同后价格会是什么情况？

公司大合同不包括新产品，只是 T300 级纤维，在经历两次降价后最终签订的合同价是一个趋于稳定的价格，像 T800H 级这样的新产品在没有验收之前执行的是暂定价格，是基于国家项目经费支持的基础上定价的，项目验收后会采取多方协议或审价的方式确定价格。

4、公司在这个三季度中提到的碳纤维新产品，具体是指 CCF700G？还是刚刚前面说到的航天领域用的碳纤维？

2021 年新产品开始有比较明显的贡献，公司把过去十几年产生重要贡献的量产 T300 级纤维作为定型纤维产品，把 T800H 级、M40J/M55J 级、T700S/T800S 级这三类作为一个新产品，今年还会增加一个 CCF700G，这些就是我们定期报告里边提到的新产品的概念。

5、三季度中提到的一般工业应用纤维验证进度？

T700S/T800S 级产品我们前期我们做了大量的验证工作，包括在气瓶、热场等，目前有正在做验证的，也有很多已经形成了批量供货。包头将来生产的 T700S/T800S 级产品工艺和路径都是通的，威海的产品通过了，包头生产出来的产品只要碳纤维性能满足，不需要过多的做验证工作，个别可能会做测试验证。

6、T800H 项目的验收流程是怎么样的？已经产生收入了吗？

T800H 级产品已经产生收入，去年有近 1 亿收入，项目本身目前已经进入验收阶段。

7、公司在风电领域主要是做哪些业务，营收是如何？

风电主要做的就是风电碳梁，前三季度实现收入 5.3 亿元。

8、量产定型碳纤维产品的价格在 2021 年降价基础之上再次下调，未来定型碳纤维产品价格的趋势如何，是否还会存在持续降价压力？

T300 级纤维公司是主要供应商，涉及到产品的稳定交付等问题，经过两次下调价格体现较高的经济性并满足各方需求，签订了两年半的合同，在合同期内价格是稳定的，需求量还会是相对稳定的增长过程。

9、包头项目建设进度延迟的原因？

包头项目预计明年上半年投产，因为公司原规划生产大丝束，后来随着行业应用需求及产业规模扩张等行业格局变化，公司改生产 T700S/T800S 级 12K、24K 产品，因此，设备也有调整，项目建设过程中经历了多轮疫情影响，包头现在还是静止状态，主要是这两个因素的影响。

10、包头项目 2023 年产能爬坡会怎么样、能贡献多少产能？

包头项目因为有威海募投项目产线的应用经验，虽然投产后会有调试、稳定及产能爬坡的过程，但也不会很长时间，希望明年能实现一半产能，到 2024 年能实现满产。

11、公司目前对于在手的外汇有没有处理的打算？

公司在和银行沟通，会做综合评估，降低风险并保证适当的汇兑收益。例如：期限不同大额存单组合、逢高结汇、远期结售汇等。

12、风电预浸料在预浸料中的占比有多大？主要客户是哪几家？用在多大长度的叶片上是纯碳还是碳波混合，未来

发展情况如何？

风电预浸料是国内的客户，只有去年上半年有 9000 万的业务，占当期预浸料业务四分之一左右，风电预浸料是阶段性的业务，预浸料工艺在风电叶片的制造中还是有缺陷的，成本比较高，所以是阶段性的，目前这个业务已经没有了。

13、前三季度非定型碳纤维产品的收入增长，是否是可持续的？非定型纤维去年年报中拆分的比较详细，今年军民品占比，是否有增长较快的新市场？

非定型纤维包括 T800H 级、M40J/M55J 级、T700S/T800S 级，T800H 级、M40J/M55J 级是高端应用，T700S/T800S 级以一般工业应用为主，也有部分航天应用，后续随着 T700S/T800S 级产能的释放，T800H 级验收后进入产业化应用阶段，其实现在是一个新旧产能功能交替的一个过渡期，过去主要以传统的定型产品作为贡献来源，未来可能会更多的是依赖于新产品的贡献。

数据拆分方面，各种纤维季度间的数据不太有代表性，拆分没有意义，公司会在年度报告时做拆分。

14、包头民用纤维单吨成本可以降到多少？

包头项目的具体成本状况还需要开车投产之后按照实际运行情况核算，碳纤维成本的影响因素比较多，不仅是技术问题，如何降低能源损耗和原材料消耗，也有原材料价格和能源成本问题、规模效率问题。公司会持续提升生产技术、节能降耗、提高产品合格率。

15、CCF700G 产品现在是什么状态？

从 10 月份开始有批量供货。

16、三季报中披露光晟科技实现开发性收入 1000 多万元，能介绍一下主要是哪些产品吗？未来我们怎么展望整个光晟为公司贡献的一个营收的增长？

光晟的业务主要是航天动力壳体产品开发，此外还有新拓展的船用翼型风帆开发，收入主要来自这两部分，实际上前三季度还有一部分风帆的收入没有确认，无论是缠绕类产品还是船用产品，两个应用场景在未来一段时间内相信都会有较大的发展空间。

17、风帆收入还有一部分没确认，四季度能确认吗？

风帆已经交付，客户在做测试，预计在四季度能确认收入。

18、三季报中复材制品业务 4000 多万包括光晟吗？主要是哪些方面？

复材制品收入不包括光晟业务，主要是包括工作梯等的航空保障装备、各种复材构制件、一系列无人机等。

19、公司 CCF700G 产品有怎样的优势？

公司是 12K 产品，相对 3K 产品，12K 纤维做下游应用效率更高，12K 在生产成本上也略有优势。

20、今年碳梁的碳纤维用量是减少的吗？维斯塔斯今年碳梁用量下滑，公司今年相比去年订单有下滑吗？明年业务预期？

今年碳梁业务量和去年比相差不大，纤维使用量可能略有减少，明年的业务正在沟通中。

21、国内碳梁应用比较靠前的风电应用厂家？

就碳梁来说，国内更多的都还是在做验证、评价、设计，目前批量下单和应用的基本还没有。主要是成本问题，国内招标价格低，销售价格覆盖不了成本。海风招标价格高一些，未来在国内最有可能实现批量应用的是海风。

22、碳梁毛利率今年上半年恢复 20%以上主要原因？

主要是产品价格调整和自身的成本控制以及汇率的变化影响。

23、未来民用碳纤维的竞争局势可能是在加剧的，公司

相比于其他友商，销售策略有没有什么特点？

公司相关产品的产能建设和产能释放在未来几年都是有序进行的，每年增量相对有限，公司自身还有一部分消化能力，因此，对公司来说更重要的是做好产品，把握好高端客户的应用场景和品质要求、满足市场需求。

24、919 验证未来竞争格局？

919 用碳纤维复材现在以进口为主，公司和下游客户一起参与并通过 PCD 审核，目前有个别件的应用，对后期大飞机用碳纤维复材的国产化，公司和下游客户目前应是领先状态，但未来从安全和自主保障角度，最终会有主次几家供应商来满足供应的格局。

25、T700S 级纤维目前依然是供不应求的状态，价格之前有一个比较大幅的上涨，长期看，供求情况是什么样？对于未来的价格趋势判断？

随着应用端需求的不断放量、新增产能释放以及产出不断增多，产品合格率不断提高，整个趋势上看，应该会是价格下降的趋势，前期价格突然上涨主要得益于国外的禁运，禁运如逐步放开可能会对国内碳纤维市场存在一定的冲击。

26、包头原规划大丝束 4000 吨产能调整为做 12K、24K 产品，产能会不会有变化？

我们调整了设备，产能不会有较大变化，还是 4000 吨上下。

27、包头电价最新政策情况？

我们了解到后期会有统一的新的政策，我们一起等新政策出台吧。

28、非定型纤维，除 T700S、800S，其他哪款纤维在未来两三年会有重要的增量贡献？

未来希望 T800H 级纤维会有重要的增量贡献。

29、T700S 级 2000 吨产能爬坡情况？T800H 级开始放

量，T300 级纤维未来状态？

2000 吨线的产能爬坡主要是在去年二季度投产后一段时间，整体比较顺利。T700S 级产能 2000 吨左右是按照预定规格计算出来的产能，同一产线实际产出不同规格型号的产品因效率不同产能也会有差别，而实际生产什么产品是按照市场需求来生产的，实务中该线有生产 T700S 级和 T800S 级产品。

从定型产品角度，在未来一段时间内量上还会是稳定增长的状态，而 CCF700G 对公司来说作为一个纯增量的产品，会有一个逐步增长的过程。

30、民品纤维销售给高端客户和民营客户的回款周期分别是多长？

民品纤维民营客户目前多是预收货款后发货，高端客户账期基本在 6-12 个月。

31、实验线技改的进展情况？

目前在做等同性验证工作。

32、公司提到四年再造一个光威，利润实现翻一番，各版块规划？

公司有相对完整的碳纤维产业链布局，从碳纤维、到预浸料、到复材制品、到具体场景应用，还有装备，虽然发展有先后，处于不同的发展阶段，但整体上公司在各个环节都体现了较强的能力，在公司整体的发展中也会有非常好的协同效应，能够确保公司可以实现相对健康和稳定的成长，我们也相信经过各个板块的共同努力，把各个板块的业务做好，就能够实现四年再造一个光威的目标。

33、碳梁下游需求情况为何同比增速第三季度相比第二季度有所下降？

全球应用碳梁的主要只有维斯塔斯一家，因此公司碳梁业务客户单一，变化也主要来自客户订单影响。目前，其他

	<p>客户还有一个逐步发展的过程，随着风电碳梁这种工艺的逐渐被采纳推广接受，会逐步改变现在这种单一客户的依赖状态。</p> <p>34、除了维斯塔斯碳梁是否有其他重量级的国外和国内风电客户？</p> <p>碳梁业务现在也有跟国外其他客户合作，目前形成了小批量的供应。</p> <p>35、公司 CCF700G 已经开始交货。想请教一下，我们这款产品目前准备的产能有多少？今年后面是否要签订订单？</p> <p>CCF700G 从四季度会有订单和交付，目前准备的产线是原来生产 T800H 级的百吨线，生产 CCF700G 有近 200 吨产能，今年建成的千吨线也会做等同性验证。</p> <p>36、公司在自动铺丝铺带领域技术储备？</p> <p>公司自主设计制造了自动铺丝铺带设备，也在给部分主机厂做相关的验证工作。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 25 日