

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：【2023】第 005 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	UOB 投资管理、安信证券、宝盈基金、北京大道兴业投资、北京大牛踏燕投资、北京点石汇鑫投资、北京富唐航信投资、北京泓澄投资、北京华软新动力私募基金、北京怀让资产管理、北京汇涓私募基金、北京金百镭投资、北京市星石投资、北京文博启胜投资、北京禹田资本、北京源乐晟资产司、渤海汇金证券资产管理、财通证券、财通证券资产管理、晨壹基金、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、东北证券、东方财富证券、东方基金、东方证券、东吴证券、敦和资产管理、方正证券、富安达基金、富国基金、工银理财、光大保德信基金、光大证券、广东雷石私募基金、广东莲花私募证券投资基金、广发证券、广州云禧私募证券投资基金、国海证券、国金基金、国金证券、国联安基金、国联证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海南硕丰私募基金、海通国际证券、海通证券、杭银理财、杭州海化鸿图投资、杭州诺泽私募基金、弘毅远方基金、红土创新基金、泓德基金、华安基金、华安证券、华福证券、华泰证券、华西证券、华夏基金、惠升基金、嘉合基金、建信金融资产、江苏第五公理投资、江西彼得明奇资产管、晋江和铭资产管理、鲸域资产管理、景顺长城基金、景元天成投资顾问、开源证券、民生证券、南方天辰(北京)投资、南京睿澜私募基金、宁波燕创德恒私募基金、鹏华基金、青岛金光紫金股权投资基金、青岛裕瑞资产管理、

青骊投资、融捷投资控股集团、融通基金、瑞银证券、三峡资本控股、厦门福信投资、厦门市石智投资、厦门象屿金象控股集团、山东驼铃私募基金、山西证券、陕西星河投资、上海晟盟资产、上海翀云私募基金、上海丹羿投资、上海海宸投资、上海海之帆投资、上海鹤禧私募基金、上海弘尚资产管理、上海混沌道然资产管理、上海泾溪投资、上海瞰道资产管理、上海宽远资产管理、上海瓴仁私募基金、上海弥远投资、上海牛乎资产管理、上海盘京投资、上海泊通投资、上海泉上私募基金、上海深积资产、上海盛宇股权投资基金、上海修实私募基金、上海毅木资产管理、上海涌乐私募基金、上海煜德投资、上海智尔投资、深圳固禾私募证券投资基金、深圳前海互兴资产管理、深圳前海民信投资、深圳瑞信致远私募证券投资基金、深圳市东方马拉松投资、深圳市君茂投资、深圳市前海禾丰正则资产管理、深圳市前海尚善资产管理、深圳市尚诚资产管理、深圳市中肯私募基金、深圳鑫然投资、太平洋证券、天风(上海)证券资产管理、天风证券、天弘基金、天时(天津)股权投资基金、通用技术创业投资、武汉山水私募股权投资基金、西安瀑布资产管理、西部证券、西藏合众易晟投资管理、西南证券、橡树岭(海南)私募基金、新活力资本投资、信达澳亚基金、信达证券、兴业经济研究咨询、兴业证券、兴银基金、寻常(上海)投资、野村东方国际证券、易米基金、懿宽资产管理、银华基金、永安财产保险、誉辉资本管理、远信(珠海)私募基金、远信资本投资管理、张家港高竹私募基金、长城证券、长江证券(上海)资产管理、长江证券、长盛基金、招商基金、招商证券、浙江黑岩投资、浙江秘银投资、浙江新干线传媒投资、浙商基金、真成投资、中国东方资产管理、中国国际金融、中国银河证券、中航基金、中航信托、中航证券、中荷人寿保险、中化国际(控股)、中泰证券、中信保诚基金、中信建投证券、中信银行、中信

	证券、中意资产管理、中银国际证券、中邮证券、中债信用增进投资、众行远私募基金
时间	2023年8月15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><b>一、上半年经营情况介绍</b></p> <p>报告期内，面对复杂多变的外部环境及其深刻影响，公司坚定走健康可持续发展的道路，聚焦主业，坚持以创新发展为目标，不断优化产业布局、丰富产品线，积极探索新的应用场景、拓展新的市场领域，以优质的产品和服务满足客户需求，增强公司核心竞争能力；面对快速变化的行业发展形式和激烈的市场竞争，公司基于长期积累的产业经验和对碳纤维产业特点的理解，坚持客观分析、理性认识，保持战略定力，找准市场定位，强化优势能力，努力补足短板，坚定发展信心，在当前主导公司业绩成长的新、旧产品转换过渡期，努力克服各种不利因素影响，练好内功，夯实公司经营业务基本面，为进一步高质量发展奠定坚实基础。报告期内，公司实现营业收入 12.24 亿元，较上年同期下降 6.91%；归属于上市公司股东的净利润 4.13 亿元，较上年同期下降 18.25%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.82 亿元，较上年同期下降 20.54%。</p> <p>拓展纤维板块定型纤维产品重大合同执行率 19.77%，虽然受发货节奏影响同比降低 6.48 个百分点，但相关业务整体发展平稳；非定型纤维产品继续不断扩大应用场景，同时挖掘产能潜力，贡献持续增加，其中民用高性能纤维受供需格局快速变化影响，市场价格下降，公司相关业务依赖产品质量优势和准确的市场定位目前影响整体有限。报告期内拓</p>

展纤维板块实现收入 7.68 亿元，较上年同期下降 4.16%，其中非定型纤维实现收入 3.72 亿元，较上年同期增长 31.89%。

能源新材料板块受风电碳梁上下游各自供需格局快速变化影响，行业发展和公司业务成长均遇到阶段性压力，来自公司传统主要客户订单减少，但公司积极开发风电碳梁业务新客户并已初见成效，目前基于风电应用的碳纤维上下游仍在寻求产业链价值分配的再平衡，但是不断出现的积极信号增强了对行业未来发展前景的信心，公司也会继续拓展拉挤产品的其他应用，努力实现客户多元化、产品多样化，增强抗风险能力。报告期内能源新材料板块实现收入 2.30 亿元，较上年同期下降 28.20%，其中风电碳梁新客户实现收入 2,907 万元。

通用新材料板块预浸料产品继续向航空航天、电子通讯、工业制造等高端应用领域拓展，虽然市场相对分散，但市场结构进一步优化，产品整体盈利能力稳中有升。报告期内实现收入 1.45 亿元，较上年同期增长 6.98%。

复材科技板块能力建设和业务培育效果初步显现，以航空、航天和高端工业装备为目标的业务定位进一步清晰，复合材料制部件、无人机等多个重点项目进展顺利，航空工作梯和地面保障装备等批产业务稳定交付。报告期内复材科技板块实现营业收入 5,675.20 万元，较上年同期增长 94.88%。

精密机械板块在保障公司内部工程建设和装备需求的同时，积极推动各类复材成型装备等产品的对外销售，以优质的服务实现了客户群体的稳步增加和多元化，报告期内精密机械板块对外业务共实现营业收入 1,539.05 万元，较上年同期增长 7.76%。

光晟科技板块聚焦缠绕工艺和海洋船舶碳纤维复合材料产品，积极开展新产品研发和应用市场拓展，目前尽管参与的多个航天火箭发动机壳体等研发项目进展顺利，但整体

上板块的业务培育以及产品的量产预期可能需要更长的时间。报告期内光晟科技板块实现营业收入 511.57 万元，较上年同期下降 44.71%。

## 二、问答环节

### 1、公司和行业未来 1-2 年的增长点？

从行业角度来说，行业目前是需求不断拓展逐步增加的过程，从中高端领域来说，需求是在航空航天兵器等领域，民用需求也有很大增长空间，主要分几个反面，一是风电领域目前处于过渡期，前期碳纤维以碳梁形式在风电上应用，国外牵引全球发展，目前专利到期后，国外企业加速应用，公司也对接开发了多个国外客户，预期新客户贡献会有一定增长；国内对碳梁的需求方面，国内风机厂和研究机构都做了很多验证，技术层面已经相对成熟，但受制于国内风电招标价格较低，目前的价格想使用风电碳梁可能是还有一定困难，未来随着认知提高以及海风发展，市场会逐渐打开。二是光伏领域，碳碳复材逐步应用，行业也在探索碳纤维在光伏领域新的应用场景。三是建筑补强、桥梁工程等领域也在拓展碳纤维应用，逐步得到重视。四是氢能领域，储氢瓶的量也在增加，且 T700s/800s/1000 级纤维都有应用，产品比风电领域更高端。

公司未来的发展，主要是做好碳纤维技术储备的同时不断扩大应用，目前困难点是处于新老产品交替时期，定型产品经历两年两次降价，价格已经稳定，新产品逐步放量，非定型纤维上半年增长 30%多，同时开发了 T1100、M65J 两款新产品。其他几个板块也都在扩大应用场景，复材科技板块在原有工作梯等地勤装备基础上，增加了一系列的无人机，同时成型工艺和技术能力逐步稳定，可制造大型部件，为相关企业做配套。通用新材料板块预浸料是碳纤维应用的中间产品，航空航天产业的发展也拉动预浸料业务发展相对比较

快速，公司也会积极争取机会。能源新材料板块，22-23 年是比较困难的时期，尤其是今年主要客户订单减少，公司会做好内部管理减少消耗，同时拓展国内国外客户，目前新客户已形成了近 3000 万的收入，这块业务目前竞争比较激烈。精机板块，把纤维变得好用要有合适的工艺和装备，成型装备是公司的优势，产业链上下游布局紧密有利于产品走向市场，缠绕、预浸料、铺丝铺带设备都是未来增长点。光晟板块相关的项目进展顺利，但有些项目没有转入批产，很多影响因素导致项目周期延长。

**2、公司半年度报告披露碳纤维板块收入 7.68 亿，而拓展纤维子公司收入 8.7 亿，这中间的差异是什么？**

公司各个板块业务上是有上下游关系，之间存在相互的产品应用，碳纤维板块收入 7.68 亿是合并口径对外实现的销售收入，差异是内部销售造成的。

**3、非定型纤维上半年增长比较快，主要的驱动力是什么？**

非定型纤维包括 T700S/T800S/800H/800G/M40J/M55J 级等多个系列的多个品种，涉及到的应用领域也很多，上半年的增长是各产品业务成长的综合影响。

**4、股权激励费用大概有多少？**

去年 4000 多万，今年预估大致 5000 多万，上半年摊销了 2700 万，明年会开始减少。

**5、国内碳纤维价格降低，会不会把碳梁大客户拉回来？**

碳纤维价格下降对应用市场的推广或客户业务的增长会有重要影响，也存在拉回的可能，但现在国内大丝束纤维价格虽然降了很多，但和国外几个大丝束厂商相比，还是不具有很大的竞争优势和足够吸引力，竞争还很激烈。据了解，传统大客户 23 年碳梁需求相比 22 年略有增长。

**6、T800H 验证什么时候能通过？**

T800H 项目验收需要多方协调参与，从现在协调的情况看，今年年底之前会完成验收。

**7、上半年碳纤维的成本增长了将近 40%是什么原因？**

成本是公司各款纤维合并的数据，主要是因为公司碳纤维产品结构的变化。碳纤维原材料成本低，制造成本中折旧和能耗比较刚性，定型产品其实没有变化的。

**8、上半年军品合同执行了 19%，合同还有一年，今年底会不会提前执行完成？**

军品业务的交付不太好判断，从过去一年半的执行情况看，基本上和合同的节奏是吻合的，从现在开始后续可能会有进一步加快的迹象，但无法判断年底是否执行完毕。

**9、今年股权激励考核目标是否能完成？**

完成股权激励考核指标整体上是具有挑战的，但公司评估也有机会。业务上 Q2 环比 Q1 已经有所改善，预期下半年也会比上半年略强，此外有些项目的验收在上半年没有体现，预期下半年会完成，包括相关的递延收益等也会形成一定贡献。

**10、包头项目进展？**

包头项目经历了大丝束到小丝束的调整，从结果看调整还是比较对的。目前碳化建设已经完成，单机调试还差一两个环节，9 月份能完成单机调试之后预计会进行碳化试产，刚开始会从威海调用纤维调试；原丝部分也在紧锣密鼓的进行安装调试，之后再使用包头生产的原丝进行生产。

**11、上半年研发费用同比减少 40%多，因研发过程中产品对外销售而减少，能否具体介绍下？**

大家了解，关于对研发或者试车过程中产出的产品或副产品对外销售按照《企业会计准则第 14 号-收入》、《企业会计准则第 1 号--存货》、《企业会计准则解释第 15 号》等规定进行会计处理，研发或者试车过程中产品在未来批产，

因此在研发或者试车过程中产出的有关产品或副产品对外销售的时候，分别确认收入与成本，并且同时冲减研发费用。

**11、光晟海洋船舶类产品包括哪些？**

主要是两部分，一部分是容器类产品，另一部分是船上的风帆。

**12、包头项目的核心设备，比如说碳化炉，氧化炉等，目前是否是自产的？整条产线进口设备的价值量占比？**

关键设备都是自产的，全线都是国产化产品。

**13、包头项目是不是四季度会开始转固？**

转固需要通过包括验收鉴定等在内的一系列程序以及产线的状态，具体会根据相关事项进展确定。

**14、上半年复材科技板块收入接近翻倍的主要增长的领域是在哪？未来几年是否进入快速增长状态？**

复材板块涉及的产品比较多，包括各类地面保障装备、复材制件部件、无人机整机复材等，整体表现良好，未来随着有关项目的逐步成熟或批产业务形成希望有更大的成长空间。

**15、800H 千吨线的等同性验证会在 800H 项目通过验收后完成吗？**

800H 千吨线的等同性验证与 800H 项目验收没有直接的先后关联性，目前公司推动在同时进行。等同性验证的进程取决于终端需求的迫切性，没法确定年底之前能否完成。现在百吨线的产能利用率已经比较高了，如果下游应用进入到一个新的阶段，等同性验证的迫切性会更强些。

**16、包头项目投产后的产能消化？**

包头项目主要产品是 T700S/800S 级碳纤维，这个产品应用广泛，市场空间大，高端民用以及工业应用大多以这款纤维为材料，公司主要围绕装备以及氢气瓶等压力容器、光伏、建筑工程以及工业应用等开拓市场。



### **17、国内碳纤维未来的价格趋势？**

国产碳纤维目前已经逐步走入市场化和多流水阶段，同时面对国内竞争和国外竞争。高端纤维方面，国外产品虽然进不来，但在定价上会有影响，随着相关政策机制改革调整，所谓高价、独供、供不应求都将成为过去。民用领域，包括通用级以及高性能小丝束碳纤维在内的民用级纤维，随着大规模的产能释放和供需格局转换，未来价格有继续走回落趋势。公司装备用传统主要产品经过两次降价已经体现较高的经济性，新的主力产品目前还处于验证性供应阶段，后续会定价，大概率执行多方协议价，并与 T300 级、T700 级一起形成相对适当的价格体系。

### **18、碳纤维行业的竞争情况？**

民品纤维方面，T300/400 通用级低成本大丝束纤维竞争激烈，目前处于供大于求的状态，这也是公司包头项目及时调整战略的主要原因；中端高性能小丝束产品 T700S/T800S 甚至 T1000 级目前参与者有限，各厂家更多基于自身战略需要和定位寻求差异化竞争；装备应用方面，定型产品普及双流水，相对于单纯的竞争更多是通过竞争性合作来保障供应；待批产的新型号纤维市场格局基本形成，同时国家也会不断提出新需求，推动更先进牌号纤维的预研储备，公司在下一代主力产品市场格局以及更新先进型号的预研储备方面都拥有明显优势。

### **19、下半年各个业务板块的展望？**

下半年每个板块都会有相应的增长，碳纤维纤维板块，非定型纤维验收及产线等同性验证会与各主管部门和主机厂协同配合稳步推进，能源新材料板块，争取新客户拓展在年底能取得一定成效，上半年新客户 2900 多万的收入，目标是下半年产生更多的收入；复材科技板块，目前基数还比较小，希望有更快的发展，不过从当前看今年项目有些放缓，

	<p>公司自身会努力做好必要准备。今年公司总体的思路就是开源节流，拓展下游、精益管理等，以最小的投入产生最大的效益。</p> <p><b>20、公司新拍了一块地，相关规划？</b></p> <p>主要是复材中心三期和四期建设，复材中心共规划四期，第一期一万平米，目标是打通设计、生产、检测等，已经完成也产生了收益；二期建设为航空工作梯等地勤保障装备做配套，主要是模压和卷管工艺为基础；三期、四期规划主要解决将来大部件生产问题，包括自动铺丝铺带，大型热压罐等，希望能为大飞机以及各大主机做外协等工作，从人工铺贴转向自动化，公司之前也为几大主机厂做过相关验证。三期四期建设不会那么快，还需要环评、规划等，我们目前两条腿走路，建设方向在逐步推进，验证工作也在同时开展。</p> <p><b>21、航天碳纤维业务的情况？</b></p> <p>去年航天领域实现收入 2 个多亿。一是高强高模 M40J/55J 级纤维，这块需求量在增长；二是发动机壳体类，以缠绕工艺为主，纤维包括 T700S/800S 级等；另外与航天相关的还有部分复材业务，包括特定功能的无人机等后期会有比较好的增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 15 日