

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：【2021】第 006 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	安信证券、白犀资产、榜样投资、宝新资产、北京方舟私募、北京佳和建设、博道基金、博恩资产、财达资本、成都光华上智、晟盟资产、创金合信基金、创元股份、淳厚基金、大朴资产、德邦基金、钉玲资产、东北证券、东方马拉松投资、东方证券、东吴证券、东亚前海证券、方瀛投资、方正证券、丰仓股权投资、丰岭资本、泽源投资、福建金融控股、富达价值、富兰克林华美投信、高瓴资本、工银瑞信基金、光彩四十九基金、光大证券、广发资产、广发证券、广州晋海、归德投资、国海证券、国盛证券、国泰基金、国投聚力、瑞银基金、国信证券、国元证券、海通证券、汉石投资、瀚川投资、合众易晟、和信金创投资、恒晟基金、弘茗资产、弘毅远方基金、红华资本、宏道投资、泓澄投资、华安证券、华创证券、华富基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、华夏基金、华夏资本、汇利资产、混沌道然、嘉合基金、嘉实基金、谦吉投资、金鹰基金、精富资产、璟恒投资、凯鼎投资、凯丰投资、立格资本、聆泽投资、六禾投资、路添资产、美洲豹基金、民生证券、明河投资、南京证券、诺安基金、鹏泰投资、平安证券、前海进化论、青骊投资、秋阳予梁投资、趣时资产、融通基金、瑞园资产、森锦投资、力元投资、盛宇投资、申万宏源证券、深积资产、施罗德投资、舜佳实业、泰康资产、泰旻资产、天风证券、天津南楼药房、潼骁投资、万联证券、望正资产、文博

	<p>启胜投资、汇鑫投资、瀑布资产、西部利得、西部证券、西南证券、欣平资本、新时代证券、鑫乐达投资、信达证券、信达资产、信璞投资、星石投资、兴业证券、幸福人寿保险、玄元投资、银河证券、盈峰资本、豫航资产、元昊投资、云南能投资本、长城证券、长盛基金、真滢投资、正海渐悟资产、正向投资、正圆投资、正溜资产、证券时报、中车金证投资、中国人寿资管、银河证券、中航基金、中航证券、中华联合保险、中金财富、中金公司、中睿合银、中泰证券、中信建投证券、中信银行、中信证券、中银国际证券、中原证券、中再资产、朱雀投资、机会宝、Scripts Asia Ltd、TX Capital、VP</p>
时间	2021年8月24日
地点	机会宝路演平台
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、2021年上半年经营情况介绍</p> <p>报告期内，公司紧紧围绕主营业务开展工作，经营效率持续增强，整体经营业绩稳定增长，实现营业收入12.83亿元，较上年同期增长27.73%；归属于上市公司股东的净利润4.34亿元，较上年同期增长23.4%；扣除非经常性损益的净利润4.02亿元，较上年同期增长23.13%。</p> <p>报告期内，拓展纤维板块继续围绕碳纤维积极布局产品规划和产能建设，优化组织各类军、民用纤维和织物的产品交付。碳纤维业务实现收入7.30亿元，较上年同期增长26.35%。能源新材料板块碳梁业务受上半年主要原材料碳纤维供应紧张、价格上涨以及汇率变化的影响，产品订单交付不足，产品盈利能力下降；希望下半年随着原材料市场失衡状况的缓解，生产及交付能力逐步恢复，经营状况趋于正常，报告期内，碳梁业务实现收入3.12亿元，较上年同期微增0.27%。通用新材料</p>

板主要受风电预浸料业务增量贡献影响报告期内预浸料业务实现收入 1.98 亿元，较上年同期增长 114.07%。复合材料板块和精密机械板块去年同期因为疫情影响基数较小，报告期内体现增长率比较高，其中，复合材料业务实现收入 2,761.27 万元，较上年同期增长 97.04%，装备制造业务除承担公司项目建设所需装备配套任务以外，对外装备制造业务实现收入 1,270.82 万元，较上年同期增长 84.65%。

二、问答环节

1、公司内蒙古项目目前的进展情况？

内蒙古项目建设进展顺利，目前土建部分主要厂房和附属工程建设进入收尾阶段，设备部分主要都是公司自制，相应图纸已经下发，设计制造正在进行中，目前进展顺利。

2、碳纤维在航天领域的应用以及公司在航天领域的布局？

前些年航天领域国产化应用比较少，更多的在进口方面解决，去年国外禁运后，国产纤维在航天领域有较好发展，主要以干喷湿纺和高强高模类纤维应用比较多。这两种纤维公司也有技术储备，目前参与的项目也有部分通过了相关验证，正在逐步放量。

3、公司成本端目前的情况，以及公司未来对于成本的控制？

今年树脂、丙烯腈等原材料涨价，军品方面成本影响有限，民品业务由于原材料在成本结构中比例较高成本上升较快，但部分民品产品价格也有上涨，主要是碳梁的成本转稼空间有限，整体上公司基于全产业链的业务布局成本上涨基本在可控范围内。

4、公司碳纤维及织物毛利率下降，主要是原材料成本上升还是产品定价下降呢？

碳纤维及织物的综合毛利率下降主要是上半年民品业务

增长、产品结构变化导致的。

5、今年非军工板块，增长如何？明年会增长多少？

目前公司已经实现军民品互动发展，从量上看，民品增长空间是巨大的，通用新材料今年增长 114%，主要是风电、轨交、航空航天，未来随着应用领域的不断拓展，民品领域的应用会越来越大，例如，风电应用、光伏都需要碳纤维，风电、光伏发展带来的储能问题，如气瓶产业，都将带动民品的大量发展。

6、公司今年的军品订单在下半年是否会签订，签订的军品合同的量同比大概会有多少变化？

合同会签订的，合同签不签订目前不影响产品交付和国家大计划的完成。公司的合同没签订是因为公司产品应用涉及的产品很多，还需要论证、讨论的过程。

7、军工集采对公司有什么影响？

把军工领域采购机制的优化理解成最近的“集采”概念不一定准确客观，军工的公开、集中采购也不大会是大幅杀价竞争，由于特殊的应用要求和业务特点，我们认为这种集中采购是有条件的，产品质量要有保障、通过认证、达到量产和供货的条件等很多内容，就目前来看对公司影响有限。

8、关于明年风电碳梁的市场需求变化公司领导怎么看？

我们理解明年风电市场需求会继续增长，中国国内主机厂今年也逐步有小批量用碳梁在做验证，尤其是“30·60”提出后，讨论碳纤维在风电领域应用的热度非常高。

9、公司是否可以自己制备碳纤维？随着碳纤维需求量的增长，公司现在的碳纤维是否能够满足未来发展需求？如果部分碳纤维需要外采，那么以现在国内竞争格局和国际环境，公司外采的纤维是否会受到影响？

公司碳纤维有自己生产、有外购，公司会根据应用场景、成本等综合考虑碳纤维自产还是外购，公司自产纤维走中高端

发展路线，对价格敏感的应用领域如外购价格低，还是会考虑外购。包头项目预计明年中进入设备调试和生产，包头布局更多的是考虑原材料来源风险，如果外购不到就靠自己生产。

10、曾看到网络上的消息称，公司已掌握碳纤维大丝束的制备工艺，不知可否属实？如属实，想问下公司研发大丝束制备过程中克服了哪些具体技术困难？

公司具备大丝束碳纤维的技术能力，做大丝束碳纤维难点主要是丝束和速度的问题，聚合、大容量反应釜、碳化等，技术的问题太多了，从应用的角度看已经得到成功的验证，公司自产的 24k 纤维已经通过维斯塔斯验证。

11、公司产品军民品比重，毛利率？

公司军民品比重基本分别占 55%、45%，军品毛利率 70%左右，民品毛利率 20%左右

12、T700S 在储氢瓶替代进口产品的进度？

T700S 在储氢瓶的应用进展顺利，国内多家有一定规模和技术含量的氢气瓶厂家和公司有合作，也在逐步增量。

13、公司如何满足井喷的民品市场需求，相应的投资规划如何？

公司前期看好的有几个产业，如风电，前期有风电预浸料、目前有碳梁，碳梁的技术、产能扩张已经成熟，另一个是储氢瓶，公司供原材料。“30·60”对碳纤维有一些刚性需求，如轨道交通，公司一直重点关注，一直有合作和研发；建筑补强方面也有相应产品。

从投资规划看，逐步做大做强现有的 5 大生产板块，质量有保障的前提下，把产品的量扩大。会以原材料为中心，做好原材料的前提下逐步拓展下游应用。

14、公司披露碳纤维及织物销售额中每种型号的数量和金额？

公司定期报告中没有碳纤维对应的型号和量的披露，军品

价格数量是豁免披露的，故公司军民品和各型号纤维合并披露。

15、今年上半年碳梁业务有亏损吗？下半年怎么看？

碳梁业务利润一部分在能源公司，另外一部分在香港公司，整个碳梁业务是没有出现亏损的，下半年希望在汇率、成本有利变化，希望有比上半年更好的表现。

16、碳纤维能不能用在碳碳热场？

可以，如光伏领域硅片生产的坩埚套等都有应用。

17、是什么下游需求拉动预浸料业务的增长？

拉动预浸料增长的下游主要是风电以及航空、航天、轨道交通、等高端应用领域的牵引，同时也带动毛利率的提升。

18、预浸料收入高增长的原因？碳梁毛利率下降的原因？

未来碳梁用碳纤维自产后毛利率？

预浸料收入高增长主要来自风电预浸料，碳梁上半年交付量有增长，汇率波动和原材料采购价格上涨导致毛利率下降，用自产纤维的毛利率要看包头项目投产后的情况。

19、如何看待大丝束碳纤维未来在风电领域的应用？

前期主要是国外一家风电主机厂在用碳纤维，未来国内的需求量会比较大，特别是随着海上风电的发展会大批量使用。但是技术和应用验证等会有一个过程，我们的理解是不大会有井喷式的突然放量。

20、军品碳纤维及织物历史上是否有过降价？

公司军品碳纤维自 2009 年成功量产后，批量放大过程比较漫长，直到去年也才形成了 8 个多亿的收入规模，在过去 10 多年时间里还没有降价的情形。

21、近两年新产能投产后产销率是否会明显下滑？

不会，近几年随着应用领域的逐步拓展和国外禁运，公司纤维业务目前处于供不应求状态。

22、客户上海艾朗是什么业务？

碳梁业务，上海艾朗是维斯塔斯代工厂。

23、氢气瓶进展如何，碳纤维氢气瓶的经济性如何，前景如何预判？

相对其他应用领域，氢气瓶应用对碳纤维的要求还是比较高的，经济性公司无法评价，随着氢产业链的发展相信前景应该是非常广阔的。

24、最近的吉林化纤也要上马碳纤维项目，我们如何看同行竞争？

公司一直是开放的心态，像吉化这种对化纤产品有优势的企业，上马大丝束碳纤维也是对国产纤维的一个补充。

25、风电碳纤维下半年供给有望缓解吗？

目前还是一个比较紧张的状态，目前国外的禁运还没完全放开，国内各个领域的需求都在增多，整体还是紧缺的状态，下半年不一定有较大缓解，还要看市场发展。

26、未来光威面临最大的挑战是什么？如果以 5-10 年维度来看，会给投资者看到一个哪些方面不一样的光威？

关于挑战，一是国外对国内的持续打压，另外就是我们看到很多要上马碳纤维新闻，已经公布的有 10 万多吨，未来可能会面对国内无序化的恶性竞争。

关于未来，公司会努力把自己做大做强，公司发展到今天经历了国产碳纤维过去的从无到有、今天正在努力的从有到强，公司从没有吃老本放弃努力和进步，继续不断投入和研发，不断推出新产品，生产一代、储备一代、研发一代，并形成了从量产的角度各个产品在国内都属于前沿的水平。

27、碳梁业务中，其他主要厂商在维斯塔斯的份额分别是多少？目前公司在维斯塔斯的份额目前还有提升空间吗？

关于各厂商的份额，客户从来没有公开披露过相关数据，我们估计公司大概占 30%左右的业务份额，未来提升空间可能主要取决于公司解决原材料来源的能力。

28、碳纤维在国内风电领域的应用是否仍受维斯塔斯专利保护的限制？预浸料工艺相比碳梁在风机叶片上应用有哪些优势劣势？

公司了解到的专利保护限制越来越弱化，专利保护的是如何应用碳梁，对公司碳梁产品没有限制。

预浸料工艺在叶片上应用成本相对碳梁还是高的，将来更可能会逐步采用类似于碳梁这种工艺去生产风电叶片。

29、2个募投项目今年都已经投产，请问结合目前下游客户意向订单情况来看，未来的产能爬坡释放节奏？

高强高模产品主要是航天领域特定的高端应用，目前已经逐步起量，今年大致会实现几千万收入，预计随着相关应用的发展在明后年会完全释放产能；军民融合项目在二季度刚刚投产，目前爬坡进展顺利，完全达产需要有个过程，但也不会很长，目前订单充足，公司会结合产品价格、应用领域做选择性的生产安排。

30、公司复合材料板块的进展如何，应用到哪个领域及各自占比？

公司建立了复材研发中心，前期目标是建设、成立、成为一些目标领域的合格供应商，目前目标基本实现，复材涉及的业务领域很广，公司更看重大部件的生产、轨道交通的应用、无人机、地勤保障等方面的应用和发展。

31、包头未来有没有扩产计划？或者有没有预留扩产空间？

包头项目在土地、车间布局、料场和蒸馏等配套设施规划设计都有预留了扩产空间。

32、上半年经营性现金流下滑比较大的原因？

一是军品的回款比去年减少，二是采购端纤维、树脂有预付款。

33、拓展公司的收入和碳纤维业务收入之间的差额，以及

	<p>能源新材料子公司的收入和碳梁业务收入之间的差额,分别都是什么业务收入?</p> <p>碳纤维业务收入是并表层面的,公司自产碳纤维预浸料业务也有应用,之间的差额主要是内部销售在合并层面未体现造成的。碳梁业务收入一部分在能源新材料公司,一部分在香港公司,差额主要是因为能源销售给香港再通过香港销售给维斯塔斯,半年报中的差额主要是香港公司的销售影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年8月24日