

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：【2020】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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他  |
| 参与单位          | 金鹰基金、宝盈基金、中欧基金、国寿养老、睿远基金、华宝基金、光大保德信基金、华夏基金、大成基金、信达证券  |
| 时间            | 2020年5月14日-2020年5月17日   |
| 地点            | 机会宝路演平台   |
| 上市公司接待人员姓名    | 常务副总经理王文义、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>1、公司包头大丝束碳纤维项目进展？</b></p> <p>包头项目在有序推进，目前在走土地招拍挂程序。内蒙古自治区及包头市政府也在积极推进，希望项目尽快落地及投产。</p> <p><b>2、包头项目一期原计划 2000 吨，改 4000 吨是基于什么原因？</b></p> <p>目前技术问题和资金问题等对项目建设不构成大的障碍，公司想尽快提高用于碳梁业务的碳纤维的自主保障能力。</p> <p><b>3、包头项目资金来源？</b></p> <p>公司和包括光威集团在内的其他股东按股权比例出资的项目资本金，当地政府有一部分配套的产业引导基金，如资金不够暂时公司会考虑有贴息的项目贷款。</p> |

#### **4、包头项目在产能利用率起来之前，会不会有长期亏损？**

未达产短期的亏损可能会有，目前公司年需要外购 6000 吨左右碳纤维用于碳梁业务，一期 4000 吨产能正常消耗下是不会存在长期亏损的。公司目前测算可以有盈利，另外，如果包头项目产品有更高的商业价值空间，也不一定都会用到碳梁上，届时会根据业务情况处理。

#### **5、碳梁业务发货情况？今年增速预期？**

碳梁业务从 4 月份开始发货恢复正常，目前除二季度正常的订单也在补发一季度推迟发货的部分。从现在的发货情况看今年的业务预计会比较稳定，或许还会有适度增长。

#### **6、碳梁有没有扩产计划？**

碳梁产能第五个 10 条线去年四季度投产，目前有 50 条生产线，今年暂时没有计划扩产，公司正在实施生产提速计划，提速后会增加一部分产能，后续业务如有需要再考虑扩产。

#### **7、碳梁如果有其他客户公司是否可以供货？**

碳纤维在风电叶片上的应用目前主要是维斯塔斯，有专利保护因素，其他厂家近几年一直在做突破，但目前没有明显效果，公司和维斯塔斯的合作不限制公司给其他可能的客户供应碳梁。

#### **8、公司碳梁占维斯塔斯需求比例？是否会有提升？**

公司碳梁业务占维斯塔斯需求 30%左右。碳梁对公司的主要制约因素是大丝束碳纤维来源，目前公司的大丝束碳纤维来自台湾、土耳其、国内企业，公司自身业务特点决定了相比其他碳梁供应商碳纤维资源有局限，公司先要争取到更多大丝束碳纤维资源才有能和维斯塔斯争取更多碳梁业务。无论是今天的风电领域的碳梁业务还是未来碳纤维在其他民用领域应用

延伸，低成本的碳纤维资源保障能力或许都是影响下游业务开展的关键制约因素。

#### **9、公司民品碳纤维在建筑补强领域的情况？**

19年公司生产的民品纤维面向市场后，得到了市场的认可，市场也具备一定的规模，相信募投项目建成后会有更多的贡献。

#### **10、民用飞机领域业务情况？**

C919目前用的是进口材料（含纤维和预浸料），公司以自己生产的碳纤维在和下游客户一起做复合材料的PCD验证。对于大飞机最主要的目标或许是尽早拿到全球适航认证，或许在拿到适航认证后才有机会开始启动国产化替代，但是具体时间不确定，在启动之前公司会一直配合验证。

C929据说立足于国产材料，但是相对于919的研制进度更晚一些，目前公司也在为此做各种材料准备，包括碳纤维、预浸料等。

#### **11、碳纤维在压力容器领域应用方向？**

在压力容器领域，公司主要以碳纤维材料为主，目前主要是用于储气瓶等，跟建筑领域的应用类似，销售端反映客户需求会大于公司的供货能力，期待募投项目建成扩大产能以满足市场需要。

#### **12、T300产能情况？未来增长空间？**

T300现有产能能够满足未来几年内客户研发及生产需要，不过在年报里也提到我们目前在做产能的等同性验证，验证通过后，产能会有一定增长。公司的碳纤维生产线设计制造安装都由公司自己完成，不会出现有需求没产量的情况。T300级近几年保持稳定增长，相信更多是早期基于T300级研发设计

的部分型号产品进入列装阶段或者产量在持续增长，我们希望未来一段时间还会有稳定的增长。

**13、公司 T300 未来价格会不会调整？T800 价格会不会比 T300 大幅降低？**

作为最早开发并成功应用到装备上的 T300 级，是一个国产碳纤维从无（0）到有（1）的产品型号，光威为此付出的代价和实际承担的风险远不是今天的经营数字所能反应的，其价值也不是国内后来开发应用的任何一款产品能够比拟的，产品价格会不会调整公司没有办法确认，目前还没有调整的迹象，或许一代材料，一代装备，一个价格机制有他的客观合理性。T800 目前还在验证阶段，尚没有确定定价机制，小批量供应的产品是在每年收到研发补助前提下的验证取样参考价。时代不同，在不同型号碳纤维研发投入差别也很大，另外，T300 级产品主要以 3K 规格供货为主，目前验证中 T800 级主要是以 6K 或者 12K 的产品规格供货，产品规格不同，生产效率也有差别，所以总体来说生产成本会有差别，所以即便将来确定价格机制，直接比较两者的价格也不一定是合适的。

**14、T800 验证处于什么阶段，国家研发补助体现在哪些科目？**

碳纤维研发投入高，抽样、在产品定型之前进行配方工艺参数调整，需要连续开车，补贴有来自科研院所、科工局、经信委、科技部等几个渠道，来支持公司碳纤维的研发，未来几年公司研发费用还会保持高投入，T800H 一条龙项目验收时间取决于下游客户研发进度，公司收到的相关补助计入递延收益，待项目验收后结转损益，公司投入的研发费用已在当期费用化。

**15、丙烯腈价格变化对碳纤维毛利率的影响？**

以目前公司碳纤维产品的类型和结构，成本构成中原辅材料占比 15%以内，丙烯腈价格波动对毛利率没有太大影响。

#### **16、公司 2020 年订单整体趋势和前期对比有没有变化？**

军品业务按客户生产及研发要求有序生产和发货；碳梁意向合同比去年有稳定增长，因疫情发货受影响，随着发货恢复正常或者补货，如果后期疫情影响没有进一步恶化，预计全年不会有太大影响；预浸料业务面向中小企业比较多，小企业复工晚一些，目前基本都恢复正常；复材业务规模不是很大，整体判断今年还会有增长。

#### **17、公司在航天领域业务情况？**

航天领域的碳纤维应用越来越多，目前在航天领域碳纤维应用我们了解到的主要有几个层面：（1）用于航天飞行器的高强高模材料，这方面公司的高强高模碳纤维产品 M40J/M55J 在全国是唯一一家具有规模化的生产线并能够实现批量生产的；（2）用于生产碳碳复材的预制体的碳纤维，这方面公司目前 T700S/T800S 级产品可以使用，不过暂时业务有限，希望募投项目建成后加大开发力度；（3）利用干湿法纤维的性能特点通过缠绕工艺制造飞行部件，我们希望公司的 T700S/800S/T1000 级等纤维，在未来的材料替代或进口替代进程中能够有参与机会，但是具有不确定性；（4）公司为航天客户提供符合要求的通用预浸料用于制作各种结构制件，这是公司开展了多年的业务，目前航天领域业务规模合计大概在两三千万元左右。

#### **18、公司碳纤维生产设备来源？是否受限？**

公司碳纤维生产设备从设计到生产安装调试基本都由公司自己完成，有部分配件外购，但是国内也有配套，来源没有问题。

### **19、公司在技术人才方面的规划？**

碳纤维研发人才是公司多年自主培养的，随着公司业务向下游延伸，特别是高端复材领域，目前公司也在通过各种形式引进人才，不断补充业务开拓所需要的高端技术人才。

### **20、公司融资方式？**

公司融资主要途径是通过应收账款保理业务使大额军品应收账款变现。

### **21、公司纤维层面未来军民品结构？**

未来纤维层面对收入和利润的贡献短期内主要还会来自于军品 T300 和 T800, 民品对收入和利润的贡献还需要规模的拉动，产能和市场，要能和军品比较可能还需要些时间。

### **22、公司近几年毛利率下降？一季报公司整体毛利率提高的原因？**

近几年碳梁业务比重提升较大，产品结构的调整使整体毛利率下行，军品碳纤维、碳纤维织物和碳梁的单项毛利率保持相对稳定。

公司军品和碳梁占收入 85%以上，军品和碳梁毛利率保持稳定，综合毛利率波动是因为产品结构不同，一季度军品正常生产交付、碳梁受疫情影响发货减少，产品结构变化使整体毛利率上升，公司各业务单项毛利率基本没有波动。

### **23、公司年报中披露的主要产品产销情况变化原因？**

碳梁增长是随着产能及订单增长的一个正常增长；碳纤维总产量的下降主要体现在民品，是因为 18 年民品纤维 T700S 工艺提升需求实验线开车时间长，产出较多，工艺成熟稳定后，在 19 年主要是产品的市场开发，实际投入运行时间减少；19 年军品碳纤维及织物实际产量都有稳定增长。

#### **24、民品领域可拓展的方向？**

民品纤维相关业务：19 年公司开始有民品纤维面向市场，并通过与中外同类产品竞争 PK，公司在民品纤维方面有了更大的信心，公司目前仍是实验线在生产，产能有限，业务量需要等到公司募投项目建成后有提升，重点关注建筑补强、压力容器等领域。

碳梁业务：我们目前投入了大量精力在做，年消耗 6000 吨碳纤维，目前风电叶片上使用碳纤维材料的主要还是维斯塔斯，其他厂家主要都还是以玻璃纤维为主，我们希望其他风电企业在开发碳纤维应用方面有更大的进展，推动整个行业碳纤维应用规模的扩大。

#### **25、公司碳纤维研发情况？**

M40J、M55J 在承担国家项目，主要是基于国家需求，量比较小，对贡献预期没有很高。

T800 有两个一条龙项目，对基于多种型号的规划来选择新一代产品的主要材料。参与方比较多，进度各不一样，有直升机已经试飞，公司按部就班继续配合应用验证。

T1000 目前可在百吨线上生产，目前还在等待下游应用开发。

#### **26、军品合同签订时间？交付时间？**

军品年度合同，具体签订时间不确定，整体上基本在三四月份，前两年有签订跨年订单，公司和客户的合作模式是当年未执行完的不继续执行，在新一年开展的业务会合并到新的合同中。

#### **27、高强高模项目产业化情况？**

高强高模型碳纤维产业化项目已经验收，目前在承担国家

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>项目，没有商业化生产。</p> <p><b>28、无人机业务情况？</b></p> <p>关于公司涉及的无人机业务，主要是两种情形。一是公司为无人机厂家供应碳纤维预浸料，比如与有一定批产的彩虹系列无人机的业务合作。无人机对材料的成本要求比较高，公司募投项目 T700S/T800S 投产后，参与无人机业务的机会更多一些；二是公司直接组织或参与无人机结构主体的设计和生产组装目前在参与的至少有多款有特殊功能的无人机，公司经历了 20 多年的技术积累，培养了从结构设计到复材设计的技术团队，目前主要有三种合作模式，一是客户设计完了之后我们在工艺上进行优化制造；二是我们只是按照客户图纸制造；三是从设计时开始与客户共同参与设计。无人机业务会是一个随制件的工艺、成本、逐渐成熟，逐步释放的过程。</p> <p><b>29、碳纤维和国内其他竞争对手比领先的原因？</b></p> <p>我们自己理解，原因有很多，但是公司多年来致力于碳纤维性能指标的稳定性，产品合格率提升，在过去的 10 多年时间最主要的成果是各项技术指标的离散系数在逐渐变小，而这一点没有长期研发和连续的生产过程是很难达到的。</p> <p><b>30、公司装备业务情况？</b></p> <p>前期主要做公司内部装备保障，近几年也在逐步向外拓展，比如舱体、包装箱、工装卡板等，现在也在启动各种缠绕机、铺丝铺带机等国内自主保障能力比较低的关键成型装备的研究开发。</p> |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2020 年 5 月 17 日   |