

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 008 号

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位	安信证券、榜样投资、北京承天资产管理、北京深流投资管理、北京众盟赢创投资管理、博时基金、创金合信基金、淳厚基金、德邦基金、东方基金、东方马拉松投资、东方证券、东兴证券、方正证券、丰熙投资、福信金融控股、富兰克林华美投信、高毅资产、歌斐资产、工银安盛资管、观富资产、光大证券、归德投资、国都证券、国海证券、国泰基金、国泰君安证券、国投聚力、国元证券、海富通基金、和信金创投资、鹤禧投资、恒大人寿、恒道投资、弘毅远方基金、泓澄投资、华创证券、华富基金、华金证券、华泰证券、华夏基金、环懿投资、汇利资产、汇添富基金、混沌道然、嘉合基金、江信基金、金舵投资、精富资产、玖歌投资、凯鼎投资、宽远资产管理、坤为地投资、乐中投资、美洲豹基金、民森资产、明良资产、南京证券、南通天合投资管理、鹏华基金、平安证券、普尔投资、秋阳予梁投资、趣时资产、瑞园资产、睿健资本、山东鲁商私募基金、申万宏源证券、深圳新思哲、苏州君子兰、塔基资产、太平洋证券、泰康资产、天风证券、文博启胜投资、无锡汇鑫投资、西南证券、相聚资本、新活力资本、信德盈资产、兴健资产、兴业证券、亚商投资、银河证券、盈峰资本、盈瀚投资、永赢基金、誉华资产、泽铭投资、长安信托、长城证券、长江证券、长信基金、长兴投资、中车金证投资、中国人寿资产管理、中航证券、中金公司、中睿合银、中硕创业投资、中泰证

	券、中信建投证券、中信证券、中意资产、中银国际、中原证券、中植企业集团、重庆信托、朱雀投资、准锦投资
时间	2021 年 10 月 26 日
地点	机会宝路演平台
上市公司接待人员姓名	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	一、2021 年前三季度经营情况介绍 2021 年第三季度，公司实现营业收入 6.79 亿元，较上年同期增长 13.52%；归属于上市公司股东的净利润 1.84 亿元，较上年同期增长 6.66%；扣除非经常性损益的净利润 1.77 亿元，较上年同期增长 28.14%。 2021 年前三季度，公司实现营业收入 19.63 亿元，较上年同期增长 22.42%；归属于上市公司股东的净利润 6.18 亿元，较上年同期增长 17.89%；扣除非经常性损益的净利润 5.79 亿元，较上年同期增长 24.62%。 拓展纤维板块以 T700S 级/T800S 级碳纤维为产品的军民融合高强度碳纤维高效制备技术产业化项目在二季度之后产能逐步释放，以 M40J/M55J 级碳纤维为产品的高强高模型碳纤维产业化项目今年根据需求逐步扩大产出。前三季度，拓展纤维板块碳纤维业务实现收入 10.48 亿元，较上年同期增长 18.02%。 能源新材料板块碳梁业务受主要原材料碳纤维供应紧张、价格上涨以及汇率同比变化的影响，产品订单交付不足，产品盈利能力下降。前三季度，碳梁业务实现收入 5.38 亿元，较上年同期增长 2.83%。 通用新材料板块预浸料业务继续积极拓展航空航天、风电、轨道交通等高端行业产品应用领域，高端应用占比逐步提升。前三季度，预浸料业务实现收入 2.87 亿元，较上年同期

	增长 81.92%。 复合材料板块与精密机械板块各项产品研发和制造业务有序推进，年初至报告期末，复合材料板块实现收入 5,654.73 万元，较上年同期增长 202.52%；精密机械板块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 2,151.39 万元，较上年同期增长 100.56%。 回顾前三个季度，考虑到原材料价格上涨、供应紧张、汇率上升、以及产品价格预期的影响等不利因素，整体上公司前三季度运营平稳，业务比较健康，业绩稳定。 二、问答环节 1、公司前三季度业务情况？公司预计四季度成本压力如何？民品能不能顺利传导价格？ 公司前三季度收入平稳，碳梁和碳纤维占整体销售收入的 80%以上。 成本压力方面，外购民品纤维涨价，电力供应紧张，公司积极和客户、电力公司保持沟通，预计第四季度成本和前三季度比应该是舒缓的。 民品价格方面年初签订合同的按照年初合同价格执行，后期新签的合同会按照新的市场价格执行。 2、今年军品退税节奏比较慢的原因？科研项目验收和经费确认节奏比较慢的原因？ 军品退税是根据合同来的，公司能把控的只是签订合同后会及时申请报备，中间流转审批的进度公司没有办法掌握控制，公司也在和相关部门积极沟通，争取早日把已经申报的退税完成。截至目前已收到部分退税款。 科研项目的验收要配合国家项目和课题，进度快慢不一样，项目验收后对应的政府补贴结转当期损益，公司研发费用在发生时直接计入当期损益。 3、T800 产能？T800H 毛利率？大合同进展？
--	---

	T800H 目前有 105 吨产能，目前还在验证中，没有最终的商业供货价格，最终正常销售的毛利率还要取决于未来公司的产销量、成本控制水平、供货价格等。 大合同目前在沟通协调中。 4、第三季度毛利率下降的原因？ 主要是第三季度民品纤维和碳梁较前两季度增长较多，产品结构中民品占比提高，公司军民品毛利率差异较大，产品结构变化导致毛利率下降。 5、包头建设情况？投产时间？ 包头项目一期建设 4000 吨，目前土建工程基本结束，后续进入辅助工程及设备准备及安装，目前碳梁业务用碳纤维资源紧张，公司希望尽快投产达产。 6、公司的民品纤维型号？外购纤维的主要供应商？民品纤维未来价格展望？ 公司民品纤维有 T700S、T800S、T1000G 以及未来在包头准备投产的低成本纤维产品。 公司碳梁和部分预浸料业务有外购碳纤维，其中碳梁业务的供应商有台湾台塑、土耳其阿克萨、吉林精功等。 未来随着国内低成本纤维能力的增强和日本对大陆在 T700 级纤维禁运的放松，未来碳纤维民品紧张的状况可能会有一定程度的缓解，价格走势还需要看市场情况。 7、包头电价会不会大幅提升？ 目前了解和沟通的情况是包头项目用电政策没有变化，不会大幅提升。 8、碳梁预计今年营收增速情况？原材料涨价压缩了毛利率几个点？之前公司提到碳梁主要看能不能开发出新产品来满足市场需求，碳梁开发这块公司目前有哪些进展？难度高吗？三季度应收账款较年中上升 8000 万元，较去年同比上升 45%，主要原因？存货今年为止上升了 1.1 亿元，主要原因？
--	---

	碳梁由于原材料紧张，实际产能和交付受到影响，第三季度原材料供应趋于缓解以后，公司也在积极保障交付，今年影响碳梁毛利率主要是汇率波动及原材料价格上涨因素导致。 碳梁是拉挤工艺产品，公司在拉挤方面也在积极开发新产品、客户，公司开发的建筑补强板已经实现批量供货。 应收款上升 8,000 万，主要原因是三季度民品交付量增加，碳梁账期是三个月，导致应收款增加。 存货增长主要是为了保证四季度交付，采购原材料、待交付的产成品等。 9、公司碳梁业务的利润贡献并不是很大，国内目前掌握碳梁技术的也有好几家，未来可能更多，两位领导能不能展望下风电碳梁未来的增长和格局，以及公司管理层对这块业务的定位是怎么样的？ 碳梁在近几年收入占比 30%左右。国内的风电厂家已经在产品开发和测试，清洁能源未来增长风电是很重要的部分，我们原来一直服务于国际上的客户，随着国内应用场景的展开，公司和国内风电厂家有合作，开发合适的碳梁产品。 10、丙烯腈价格上涨会不会对成本有较大影响？ 军品纤维中，原材料占比不大，丙烯腈价格上涨对成本影响有限；民品纤维价格随行就市，原材料涨价，售价也会有一定比例的上涨，对成本有影响但是会通过价格传导。 11、碳梁业务所需的碳纤维原材料公司未来是否有自产计划，生产工艺和设备是否还有瓶颈？ 包头项目当时的布局就是为碳梁提供原材料，当时碳梁原材料主要来自境外采购，所以公司布局包头项目，为原材料来源提供保障，工艺和设备目前没有瓶颈。 12、请问复合材料目前研发生产的进度？航天的需求和订单有没有新的进展？ 复材中心的定位是研发中心，但是有一定的生产能力。配
--	---

	合客户做研发，定型以后转批产，批产节奏取决于下游客户，复材中心有参与各种研发性质的项目，可以从收入层面关注。 关于航天应用，目前公司在和客户一起合作开发，也包括做材料的替代工作，今年一直在做这方面的努力，禁运给国产碳纤维创造了一个非常好的机会。 13、在军品合同还没确定的情况下，前三季度军品收入的价格是按照什么原则来确定的？是去年的价格吗？如果未来需要下调军品售价，会追溯调整前三季度的收入吗？ 军品合同目前还没有最终确定，但业务并不受影响，公司根据备产协议和客户订单积极组织生产和交付，收入确认是参照去年的价格，并基于前期沟通情况合理估计，最终会跟据签署的合同约定体现在年度报表中。 14、公司在大丝束方面的发展战略是怎怎样的，未来是为了保障自供还是会将这一块作为碳纤维业务大规模发展？ 包头项目本身是考虑公司碳梁业务的需求，行业发展非常快，未来的发展还要看行业需求状况。 15、包头客户是否需要维斯塔斯认证？ 需要，但验证不会像第一次供货那样复杂，可能要几个月的时间。 16、能不能具体拆分下预浸料业务，未来的发展潜力，公司未来的重点方向？ 预浸料今年增长比较快，增长的主要来源是风电预浸料，传统渔具领域竞争激烈，对性能等要求不高，价格低，近几年公司一直在做客户结构调整，向中高端应用领域拓展。 17、碳梁的生产专利是我们的么？如果给其他厂家供碳梁是否有障碍？国内碳梁的应用是否受制于维斯塔斯专利？ 碳梁本身的生产目前不存在专利约束问题，维斯塔斯用碳梁生产叶片涉及专利，限制了其他厂家用碳梁生产风电叶片，但目前也有其他厂家开始用碳梁制造叶片，相信专利的影响在
--	---

	弱化，公司给其他风电厂家供应碳梁不受专利影响。 18、募投项目已经集中投放，今年出货主要集中在哪些领域？ 军民融合项目应用场景主要是气瓶、热场、建筑补强，该型号产品订单比较多，目前产能有限，在气瓶领域提供的纤维更多一些；高强高模项目的产品主要应用在卫星上。 19、风电叶片现在也有碳玻混编的相关技术方案，公司是否有相关产品的开发？ 公司有开发碳玻混合的碳梁产品，目的是降低碳纤维在风电叶片中的使用量，以达到降低成本的目的。 20、民品碳纤维除了自供碳梁外，是否有大规模外供计划？ 大丝束纤维主要是对内给碳梁做原材料保障，目前产能没有大规模外销空间；公司 T700S/T800S 产品主要是外售。 21、复材中心目前是研发定位，但有生产能力，那长期是什么定位呢？在会不会大规模生产航空航天复材？ 复材中心共规划三期，目前募集资金建了一期，自有资金建了二期，公司想用几年时间进行复材能力建设及业务培育，目标是有比较强的能力同时找到适合的业务，然后进入研发生产一体化的阶段。复材中心项目是去年 6 月份投产，通过一年的运营，有很大的进步，如无人直升机、无人运输机、登机梯等都是复材中心的产品。未来会基于业务资源的协同效应，努力需求更多的业务和发展机会，提供更多复材产品。 22、公司的产品可以在碳碳热场上用吗，难点在哪？ 热场应用主要是干喷湿纺纤维，公司的产品在热场应用完全没有问题。 23、气瓶用碳纤维对成本影响也较高，会不会被其他材料替代掉？ 相对于其他几种高性能纤维，碳纤维还是有它的性能特点
--	---

	和优势，碳纤维材料本身的技术性能，在气瓶应用上能够得到更充分的发挥，目前在气瓶应用上暂时还看不到可以替代碳纤维的材料。 24、碳梁目前除了我们供应之外，还有哪些厂家可以做碳梁？公司的竞争优势？ 给维斯塔斯供应碳梁的厂家有美国一家以及国内还有另外一家，据说也有一些其他厂家在为碳梁业务努力和准备；对公司来说，拥有全产业链的业务布局优势，系统的纤维能力、树脂能力、装备能力也包括风电业务的历史经验等在碳梁产品的开发和业务的发展中得到了充分发挥，在满足客户需求方面可以提供系统化解决方案。 25、包头一期是否有大丝束？ 原计划产品包括 24K 和 48K，主要是以低成本纤维为主，我们了解目前国内低成本产品也都在努力推进中。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 10 月 26 日