

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 003 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	爱心人寿、安信基金、安信证券、安中投资、蚌埠明道资产、宝新资产、宝盈基金、北京富智投资、北京佳和建投、北京康曼德、北京众盟赢创投资、毕盛资管、碧云资本、处厚投资、创金合信基金、Dymon Asia、大成基金、丹羿投资、德邦基金、东北证券、东方马拉松投资、东方证券、东海证券、东吴证券、东亚前海证券、方正证券、福建泽源、福州金融控股、复和资产、富兰克林华美投信、高上资本、固禾资产、观富资产、光大证券、光谷创投、广发基金、广发证券、广发资产管理、广州晋海建设发展、国都证券、国海资管、国金证券、国联证券、国泰基金、国泰君安证券、国投聚力、海通国际上海股权投资、海通证券、韩国投资信托、杭州富贤、合众易晟、黑岩投资、恒安标准人寿保险、弘毅远方基金、红华资本、泓澄投资、互兴资产、华安证券、华创证券、华福证券、华富基金、华联产业投资、华强鼎信投资、华泰证券、华西证券、华夏财富、华夏资本、汇利资产、汇添富基金、浑瑾资本、混沌道然、嘉合基金、嘉实基金、金蟾蜍投资、金科投资控股集团、金犇投资、金鹰基金、精富资产、景熙资产、巨子私募、君弘资产、开源证券、拉扎德资产、理成资产、麗海旅游、留仁资产、隆基股份、迈爱德科技、麦格里证券、美洲豹基金、民森投资、民生证券、铭伟资产、莫尼塔上海、南方天辰、南京证券、南通天合投资、农银人寿、盘京投资、平安证券、青骊投资、秋阳予

	梁投资、泉上投资、瑞园资产、润晖投资、若川资产、森锦投资、山东鲁商私募基金、上汽顾臻、尚近投资、尚正基金、申万宏源、深积资产、盛世景、顺沣资产管理、索道投资、泰康资产、唐融投资、天风证券、投融联盟资本管理、万方资产、文博启胜投资、无锡汇鑫投资、西安瀑布资产、西南证券、新活力资本、新时代证券、信达证券、信泰人寿、星石投资、兴业证券、兴银基金、兴银理财、兴证证券资产、玄元投资、亚太财产、翊企创业、盈峰资本、永安财产保险、禹田资本、元葵资产、源乘投资、云能资本、泽泉投资、长城证券、长江证券研究所、长盛基金、长信基金、浙商证券、正兴私募基金、证券时报、致畅投资、中国人寿资产管理、中航基金、中航证券、中金公司、中略投资、中欧瑞博、中睿合银、中泰证券、中信建投证券、中银国际、朱雀投资
时间	2022 年 4 月 12 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	一、2021 年度经营情况介绍 2021 年度，公司实现营业收入 26.07 亿，较上年同期增长 23.25%，净利润 7.58 亿，较上年同期增长 18.18%，相关研发项目有序推进，仍然本着生产一代、储备一代、研发一代的原则，研发投入 2.3 亿，占营业收入比例为 9%。2021 年重点在新项目新产品新技术方面做了大量研发工作，例如大型风帆叶片，伸缩内藏式梯等，同时 65J 级产品及 700s/t800s 级产品在发动机壳体项目中以优异的成绩成功入围，成为重点型号的参研单位、供货商。同时，T1100、40x 级突破关键技术。通用新材料板块实现新产品预浸丝、预浸带、无人机预浸料等产品的供应，同时阻燃预浸料通过商飞 PCD 审核；复材中心一

	期、二期投产，无人机陆续交付，重点型号有序推进；精机领域对复材应用的缠绕、自动铺丝铺带设备进行了有序开发并应用；成功收购威海光晟，光晟主要是以缠绕工艺为主的航天方面应用，实现公司碳纤维应用领域延伸；公司获得各项奖励 50 余项，拓展纤维荣获国家技术发明奖二等奖；中国质量奖提名奖；第三批“专精特新”小巨人企业。2022 年公司继续紧抓航空航天等高端应用，逐步扩大战略客户、潜在客户数量，向附加值高的领域扩展，紧跟“十四五”规划，做好纤维“两高”验证推广。向在保证现有批量产品交付的同时，重点确保两个一条龙项目顺利进行，做好内蒙古光威项目建设工作，预计年底投产，内蒙古光威承担的 T1000 项目有序推进，做好湿法 800 的等同性验证工作，湿法 700 在前期基础上和相关单位继续按照时间节点开展相关工作。 二、问答环节 1、内蒙项目主要产品型号及未来下游应用？ 内蒙项目建设时的意图是为了保障碳梁业务原材料供应安全，目前纤维外购没有收到更多的限制，国内也新建了很多大丝束碳纤维产能，现在大丝束纤维还比较紧张，但相信供应会逐步得到缓解。公司碳纤维定位主要是中高端市场，同时气瓶、热场、建筑补强领域都对纤维有大量需求，市场需求量也在逐年提升，前景广阔，所以公司调整了包头项目规划，生产包括 24k 在内的高级别碳纤维产品，同时也承担了 T1000 项目。 2、T800H 项目进展？实验线改成生产 T800H 大约有多少产能？ T800H 项目目前已进入验收阶段，预计今年年内完成项目验收，产品目前已经实现小批量供应。2021 年 T800 级纤维实现收入接近 1 亿，从验证逐步转向批量的过程。实验线前期实现了 T700S/T800S 的预研功能，确保募投项目成功投产并在 2021 年实现 1.75 亿收入。这条线将通过技改回到本身功能即
--	---

	湿法纤维生产，一是 T800H 级的等同性验证工作，如果生产 T800H 级大概有 700-800 吨的产能，二是湿法 700 级的碳纤维生产，生产湿法 700 级可以有 1000 吨的产能。 3、疫情对公司生产和物流的影响？ 疫情对公司带来了一定影响，从一季度结果看，影响在预期范围内，主要影响是物流的影响，不能发货，对生产影响是有四个板块停工半个月，对利润端的影响相对较小，对收入端影响会更大一些。 4、700s、800s 未来应用领域？ 2021 年实现 1.75 亿收入，应用领域主要是气瓶、热场、建筑补强、航空航天、体育休闲等领域。 5、公司 21 年研发费用和研发人员变化原因？ 主要是 T800 级和 M40J 级项目已经进入验收阶段，21 年投入这两个项目的研发费用投入减少了；研发人员变化一方面是随着人员技术能力和解决问题能力的提高，一些人员岗位发生变化从研发岗转入到服务生产的工艺或技术岗位、生产管理岗位，也有一部分人员流失，流动的人大多数入职一两年内的员工，公司核心技术人员稳定，没有对公司研发产生影响。 6、公司退税 2022 年是否有望收到？军民增值税政策调整未来对公司的影响？ 退税是一个复杂的审批过程，相关事项目前正在审批过程中，希望能够收到。关于政策调整，对公司影响不大，因为过去几年的财务报告也基本上没有体现退税的贡献。 7、原材料价格上涨对公司成本如何？价格向下游传导是否顺畅？ 以碳纤维为例，丙烯腈 21 年上半年 1.1 万/吨，下半年 1.3 万/吨，增长 20%左右，包括其他材料基本都是这个状态。从成本控制角度，随着产品工艺的成熟度、产品合格率、节能降耗等方面公司采取一定措施，成本也会有一些抵消，原材料
--	---

	价格上涨在民品方面已经实现向客户传导。 8、去年汇率对碳梁业务的影响？一季度预浸料业务大幅下滑的原因？ 去年汇率对利润影响大概 2,400 万人民币左右。去年预浸料业务中有很大部分风电预浸料，这个业务目前没有了。 9、目前销售的民用碳纤维产品中，用在风电、碳碳、氢能、体育休闲等领域的比例大概如何？ 主要是 T700S/T800S 产品，可以看年报中的具体介绍。 10、军品降价幅度？降价过程？公司采取的应对措施？民用纤维领域对价格比较敏感，公司的策略，产品定位？21 年 11 亿的军民订单，履行金额没有全部确认收入的原因？ 公司与客户签订的批产定型碳纤维合同价格 21 年有调整，22 年在 21 年的基础上也有调整，经过两次降价，我们认为在未来一段时间内产品价格将保持稳定。实际上该产品已经在型号上连续供货 15 年时间，合格率、产量已经较大提升，工艺和技术比较成熟，势必会带来价格的调整，公司也有信心努力消化降价对公司业务带来的影响，一是价格降低了，但是应用需求增加了，可以弥补一部分；二是公司在非定型新产品上做弥补，非定型产品 21 年实现 3.72 亿收入，公司其他板块业务也有贡献。 民用纤维市场化程度更高，受供需格局影响，价格也更敏感，公司重点布局的是中高端碳纤维应用，做差异化产品，做好自身布局和技术的积累和储备，最终得到客户的认可和应用。2021 年的订单履行金额与确认收入之间的差了增值税的影响。 11、包头项目是否有碳化？是干喷湿纺工艺吗？纤维都是民品应用吗？产品应用方向？ 包头项目碳化和原丝是配套的，产能是匹配的。规划湿法和干喷湿纺两种都有，一期 4000 吨以干喷湿纺工艺为主。其
--	---

	产品应用应该和会涵盖一般民用和高端装备，有些领域的应用要做测试验证，和后续的工作相关。 12、碳梁用碳纤维目前的供应商？ 年报上有相关信息，有进口、有国产。 13、公司碳梁业务占维斯塔斯业务份额？ 目前没有权威数据披露各自的份额，我们估计大概会有三成左右。 14、公司复合材料大概规划是未来做到多大？航空航天复材大概单价是多少每平米？ 复材中心逐步开发实现系列化产品，例如大型飞机零部件、无人机整机等复合材料制件及装备等，我们希望经过一段时间的能力建设和业务培育，复合材料能够成为继碳梁后公司的又一个重要业务支撑。复材制件价格通常以重量计算并根据工艺复杂程度来核算，没有笼统的价格，预浸料通常会以平方米计算。 15、非定型碳纤维 T700 级 T800 级 以及 MJ 系列各自的销量情况是否方便拆分一下？T700 级和 T800 级中 T700S 和 T800S 的销量能否做进一步的拆分？ 公司军民品收入合并披露，分产品的销量数据不能拆分。T700 主要是 T700S；T800 主要是收入主要是 T800H 和 T800S。 16、民用 T700S/800S 价格及成本？ T700S12K 基本在 200-300 元之间，有个别超过 300 元的情况，800S 价格要更高一些。 17、公司后续 T700S/T800S 的投产节奏？ 先把威海的产能做满，再看包头的产能释放。 18、国内大丝束纤维价格和进口差别？ 目前国内产品比进口价格高大约 20%左右，性能上差别不大。 19、碳梁未来毛利率水平？
--	--

	碳梁毛利率希望保持在 15%以上，但是目前全国都在布局风电用碳纤维、碳梁，如果都投放到市场，势必会导致价格竞争，冲击毛利率变化。 20、预浸料高附加值应用占比提升、毛利率提升，不同领域毛利率差距有多大？ 低的 10%左右，高的有 30%-40%，目前还处在量小、品种规格多的阶段。 21、公司现金充沛，除包头外，近期有没有资本支出计划？ 目前主要是产能扩张，碳梁 170 万米、预浸料 85 万平米、威海纤维产能 1030 吨，设备投入，目前没有大额投资。 22、公司 2021 年和目前民品碳纤维生产成本和盈利水平如何？ 民品纤维是公司募投项目，去年贡献 3000 多万利润。 23、拓展公司湿法 700 的纤维项目参与到什么程度？ 湿法 700 级纤维，前期参与并完成了材料许用值和设计许用值等相关验证工作，目前公司和相关单位正在有序开展后续相关工作。 24、请问异地重建一条原丝生产线，之后到碳纤维实现量产还有什么验证过程吗？是不是就从供给侧来说，该型号碳纤维现在就是有 500 吨产能了？ 量产定型纤维的等同性验证已经完成，可以直接服务于型号，因为过去公司碳化的产能是富裕的、原丝产能是瓶颈，目前原丝和碳化的产能是匹配的，有 500 吨产能。 25、公司收购光晟及蓝科，主要看中两家公司什么优势？对公司在哪些方面带来提升？客户资源还是相关技术？ 主要是对公司的技术和业务的补充，光晟以缠绕工艺生产为主要业务，蓝科以设计为主要业务，公司复材中心主要是做热压罐、模压、真空袋等成型工艺，收购对公司来说是业务增量内容。光晟及蓝科客户资源也有，公司更看重的是技术团队
--	--

	掌握的技术以及预期的市场需求，同时也可以大量消耗 700s/800s 级纤维。 26、湿法和干喷湿法两种工艺的 T700 级别的产品在成本上差距有多大？ 成本差距很大，湿法纺丝速度是 70-150 米左右/分钟，干湿法是 500 米/分钟，正常的生产速度也是在 400 米左右，干喷湿纺碳化速度也比湿法高，物料消耗和人工等相差不大。 27、碳梁的定价模式？ 碳梁的定价基本都是固定的，给一个合理的损耗、利润空间。碳梁原材料的用量都有理论值，主要在于对原材料的把控能力、节能降耗、增加模具寿命等。 28、去年碳纤维及织物下半年价格比上半年降了 31%？ 主要影响一是产品结构的变化，20 年下半年比上半年降了 33%，比 21 年降幅还大，二是定型产品的价格变化的影响。 29、从小丝束到大丝束的技术壁垒在什么地方？小丝束和大丝束原材料占比差别大的原因？ 24k 以下是小丝束，24k 以上是大丝束，主要技术壁垒是在原丝的喷丝纺丝过程，碳化环节设备影响也会比较大；小丝束生产效率没有大丝束高，成本构成中，制造成本比例高，小丝束原材料比例小，而大丝束相反原材料成本比例高。 30、MJ 系列产品面临的竞争格局如何，未来是否有价格下行的趋势？二是公司在一些新产品的技术领先性如何(等)，如何看待未来的格局？ 随着产品逐步放量和持续稳定供应价格会有下降趋势，但是什么时间不确定。公司不好评判其他公司，公司 T1000 级，T1100 级，M40x 级，T800 级产品已经达到相应产品的性能要求。 31、请问一季度由于物流影响生产未发货，未能确认收入的体量大概多少？
--	---

	可能不能全部量化,以碳梁为例,对发货的影响千万级别。 32、国内目前对 700s 的需求量大约有多少?国产化率水平? 国内需求有大几千吨,22 年预估有近万吨的需求,现在的需求基本都是国产满足。 33、因疫情未发货。只是民品未发货吗?军品呢? 军品也有影响,但相对民品影响有限。 34、公司此前研发投入较高,占营收比重都在 10%以上,去年因为 T800 和 M40J 任务完成或项目结题,研发费用占比明显下降。想问下公司未来研发投入方向?会更多往复合材料等下游产品倾斜吗?还是要开发比如 T1000 甚至更高的碳纤维产品?公司预计未来研发占营收的比例会持续小于 10%吗? 公司本着生产一代研发一代储备一代的原则,T1000、T1100 等更高级别的碳纤维还是会继续研发和投入的,随着碳纤维产品逐步走向成熟、形成系列化,研发重点会逐步向下游转移,开发应用端的产品。研发投入比例要看实际需求。 35、如何理解 2021 年为高强高模国产碳纤维元年?高强高模市场发展前景如何? 量产定型碳纤维已经连续稳定供货 15 年,更多是在航空方面的应用推广。但是在有些领域一直是靠进口,国外禁运后,启动了国产化的应用工作,21 年开始有批量的应用,所以说是元年。生产高模需要两千四五百度甚至更高的温度,对设备是严峻的考验,经过一年的运行,公司产品和设备都得到检验,今年公司有 30 吨扩建,对后续的应用需求充满信心。 36、包头的丙烯腈来源? 丙烯腈都来自石化系统,国内采购。 37、复材中心取得的成绩? 从复材制件方面,做了很多无人机,AR500、TP500、太阳能无人机都有交付,也做了很多登机梯、维修梯等产品,已经
--	---

	形成系列化产品，通过研发中心，做了很多技术储备，掌握了一系列的工艺，也验证了相关设备，包括公司自制的自动铺丝铺带设备，也交付了一些大型复材制件，公司给复材中心三五年的时间进行能力建设，近两年时间也取得了非常大的成绩。 38、碳梁境内业务和境外业务的占比？ 碳梁基本全部是出口业务，但是今年的交付地基本都在国内。 39、光威目前受到最大的挑战是什么？后续有何可行方案解决？公司后续的利润增长速度支撑点主要来源？ 最大的挑战是公司自身进步速度和市场强劲的需求增长不匹配，需要公司继续努力；公司的经营结果没有达到大家的预期，公司自身根据和客户的沟通及研判，认为情况乐观；国外禁运对碳纤维厂家来说是受益者，但是对碳纤维应用客户来说是受损失者，碳纤维供不应求、成本提升；国内新建了大量纤维产能，担心后续是否会对碳纤维行业产生不序的竞争及负面影响；公司会继续按照布局规划，做好产品及技术储备，按照国家需求，进行项目推进。公司未来利润增长点一是碳纤维产品继续发力，扩大应用；另一方面是用好纤维，做成系列化产品；第三是装备，在前期自主保障的前提下，逐步释放产能，满足行业上对复合材料设备的需求，公司的设备可以自己验证，不仅可以卖设备，还可以做设备应用支持。
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 12 日