

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 002 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	爱心人寿保险、安信基金、安信证券、白犀资产、榜样投资、蚌埠明道资产、宝盈基金、抱朴资产、北京诚旻投资有限公司、北京涇谷、北京众盟赢创投资、毕盛资管、冰河资管、渤海证券、财信证券、辰酉资管、诚协投资、创金合信基金、大成基金、丹羿投资、淡水泉、德邦基金、德邦证券、东北证券、东方阿尔法基金、东方财富证券、东方马拉松投资、东方证券、东吴证券、东兴证券、方正证券、福建泽源、福信金融控股、复华投信、富兰克林华美投信、高盛(亚洲)证券、高毅资产、歌斐资产、固禾资产、光大证券、广发证券、广发资产管理、广州晋海建设发展有限公司、国都证券、国海证券、国海资管、国盛证券、国泰基金、国泰君安、国投聚力、国新投资、国信证券、海富通基金、海通国际上海股权投资、海通证券、通资产管理、海之帆投资、汉石投资、瀚川投资、航天科工资产管理、黑岩投资、弘毅远方基金、泓澄投资、鸿道投资、鸿侠科技、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、华润元大基金、华泰证券、华夏资本、混沌道然、稷定资产、嘉实基金、建信理财、江信基金、金百镭、金科股份、经济观察报、精富资产、景顺长城基金、景熙资产、君茂投资、开源证券、览众资本、乐中投资、美洲豹基金、民生信托、民生证券、名禹资产、明阳智能、摩根士丹利华鑫基金、南方基金、南京证券、鹏华基金、平安证券、前海开源基金、青岛立心资

	<p>产、青骊投资、泉上投资、筌笠资产、融通基金、睿扬投资、若川资产、森锦投资、山东发展投资、上海拓聚投资管理、上汽顾臻、尚近投资、深积资产、慎知资产、盛世景、世嘉控股、首创证券、太平洋、泰达宏利基金、泰康资产、泰山财险、泰信基金、天风证券、天弘基金、潼骁投资、万联证券、万泰华瑞投资管理、文博启胜投资、五矿证券、西安瀑布资产、西部证券、西南证券、汐泰投资、橡果资产、新华基金、新活力资本、鑫然投资、信璞投资、星河投资、兴全基金、兴业证券、兴银基金、兴证证券资产、燕创资本、益菁汇资产、逸杉资产、银叶投资、永赢基金、云杉投资管理、云禧投资、则实投资、泽铭投资、长城证券、长江养老、长江证券、长江资管、浙商基金、浙商控股集团上海资产、浙商证券、浙商资管、正平资本、正心谷投资、正兴私募基金、正圆私募基金、之柱资产、中航基金、中航证券、中金财富、中金公司、中欧瑞博投资管理、中睿合银、中泰证券、中纬资产、中信建投证券、中信证券、中亿投资、中银国际、中原证券、朱雀投资、紫金保险、尊道投资、FidelityManagement&amp;Research、MARSHALLWACE、TX Capital</p>
时间	2022年8月16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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、2022 年上半年经营情况介绍</b></p> <p>报告期内，公司实现营业收入 13.14 亿元，较上年同期增长 2.42%；归属于上市公司股东的净利润 5.06 亿元，较上年同期增长 16.48%；扣除非经常性损益的净利润 4.81 亿元，较上年同期增长 19.69%。</p> <p>拓展纤维板块定型产品稳定交付，募投项目正常投入使用并实现稳定生产，非定型碳纤维产品及其贡献的增加，缓解了量产定型纤维降价带来的压力，报告期内实现收入 8.01 亿元，较上年同期增长 9.72%。</p> <p>能源新材料板块继续努力推动实现板块产品多样化和客户多元化进程，增强抗风险能力，同时面对碳纤维资源紧张、价格上涨等情况，积极开拓原材料来源渠道，保证原材料供应，报告期内实现收入 3.21 亿元，较上年同期增长 3.03%。</p> <p>通用新材料板块继续重点加强高端应用领域的业务开发，市场结构进一步优化，但受上年同期风电预浸料阶段性订单影响，报告期内实现收入 1.36 亿元，较上年同期下降 31.61%。</p> <p>复合材料板块先进复合材料研发中心一期、二期已全面投入使用，航空工作梯和地面保障装备等批产业务稳定交付，复合材料制件、无人机等多个重点项目进展顺利，带动公司业务向下游应用领域延伸，报告期内实现营业收入 2,912.09 万元，同比增长 5.46%。</p> <p>精密机械板块在保障公司内部装备需求的同时，重点推出各类纤维缠绕装备、自动铺丝铺带装备和地面保障装备、航空航天工装模具等产品，报告期内实现营业收入 1,428.17 万元，同比增长 12.38%。</p> <p>光晟科技板块专注于航天航空、船舶等特定场景复合材料产品的设计研发和制造，报告期内，光晟科技参与的航天火箭发动机壳体、翼型风帆等各个研发项目进展顺利，新生</p>
----------------------	--

产车间、办公楼、仓库等基础设施建设有序推进，报告期内共实现营业收入 925.31 万元。

## 二、问答环节

**1、公司今上半年非定型碳纤维及织物产品的情况介绍(去年同比及下半年展望)? 包头项目进展介绍(具体原丝碳纤维各几条生产线及达产时间)?**

上半年非定型纤维收入 2.8 亿，去年同期收入为 1.3 亿，增加了 1.5 亿，同比增长 113%，非定型纤维对公司来说是一个纯粹的增量。

包头项目目前已投入建设资金 6 亿多。包头项目 19 年 7 月签订入园协议，20 年 10 月开始建设，因为包头地理位置的原因，10 月份可干的土建工作也并不多，真正开始是 21 年 2 月，目前全部土建已经完成，正在设备安装。包头、威海疫情影响了一些进度，还有一个重要原因是产品布局的调整，包头项目开始是计划做大丝束纤维用于碳梁原材料，近几年国内发展可用于碳梁的产品发展很快，碳梁产品的原材风险降低，公司及时调整改为生产 T700/800/1000 级别的纤维，并带来工艺和装备的调整，大丝束是湿法工艺，湿法纺丝速度是百米级别，干喷湿纺纺丝速度在四五百米，对设备的要求不同，一系列都做了相应调整，一期包括两条原丝、两条碳化生产线，预计今年年底建成开始试运行。

**2、请问上半年公司碳纤维及织物板块毛利率相较于去年下半年提升的主要原因是什么? 碳梁业务公司在 21 年半年报中提及毛利率承压的原因之一有汇率原因，公司碳梁业务是以外币结算的吗?**

非定型纤维中，T700 级纤维价格提升，MJ 系列纤维、T800 级纤维产销量逐步增加之后，对毛利率有一个非常好的改善，可以从公司披露的数据看到，整个纤维的毛利率还是保持相对稳定。碳梁业务全部为出口业务，以美元结算。

**3、对于下半年碳纤维复合材料市场怎么看？（从价格、供需方面），以及公司发展展望情况？**

价格方面，通用型纤维后续随着在建产能释放，价格趋势可能是稳中有降，不过高端纤维由于需求旺盛还是相对紧缺的状态。公司过去用了 20 年时间做纤维，现在逐步转移到纤维的应用和材料成型端，公司的发展主要还是想在复合材料应用方向发力，公司研发中心成立单独公司，另一方面公司重点做一些复材应用的缠绕、自动铺丝铺带装备。

**4、维斯塔斯专利到期后，国内风电企业碳梁业务情况？**

前期我们国内的风电市场用碳梁做风电的市场没有起来，有专利保护的原因，专利放开后，在短期内可能影响不大。国内风电企业中标的价格都不是很高，基本上都是每千瓦在 2000 元上下，这个价格不足以支撑用碳梁工艺做叶片的成本，单纯从中标价格和采购价格来衡量风电，我觉得还需要很长一段时间来消化成本，更多的应该从效率上，从效率的角度，有企业公布用玻纤做出 90 米、100 米的风电叶片，对国内来说，用碳梁做风电叶片还没有形成批量的能力，更多的是进行验证、测试。国内多家有代表性的风电企业公司也有合作，开展了相应的工作，但均没有规模化生产，可能还需要一段的时间来解决这个问题。

**5、包头碳纤维设备来源？国内还是国外？**

公司在国内比较早就实现了碳纤维设备保障，公司的设备都是自己做的。

**6、半年报原材料和库存商品比较高的原因？**

原材料占比较高的是外购碳纤维，库存商品以军品纤维为主，为保证交付，避免疫情反复影响，公司根据订单情况做一定安全库存。

**7、国产大飞机放量时间？民品领域复材应用前景？大飞机用纤维价格？**

919 开始立足于全球采购，929 可能是注重自主供应。919 公司 T300 级纤维已通过 PCD 验证；929 用 T300 级和 T800 级，以 T800 级为主，公司也进行了 PCD 验证工作，目前已接近尾声，用量需要看大飞机订单和生产节奏，具体放量时间公司没办法预测。

复材的应用很多，体育休闲和风电目前在国内占比很大，在航空航天方面应用国内目前仅为 3%，而国外为 30%以上，公司的重点是高端航空航天等高端应用，附加值高且目前国内的量还没起来，光伏热场，缠绕工艺的壳体和气瓶也会大量应用碳纤维。光晟公司就是以缠绕工艺做壳体，可以用在火箭等领域，都是很好的市场。

大飞机纤维有国际化对标标准，对纤维有一定要求，价格比普通民品高，比军品低。

**8、包头一期 4000 吨产能客户开拓和投放节奏情况？**

包头产品主要是 T700S/800S，光伏热场、气瓶、壳体、建筑补强这几个领域就需要很多。从客户应用端，公司已经做好了准备，只是现在公司满足不了客户对量的需求。

**9、排除汇兑收益和非经常性损益，公司二季度单季度的利润增速提升依然较营收增速高，具体是什么原因呢？**

主要是由于非定型纤维的销量增长，另外 21 年上半年收入贡献有很大一部分是风电预浸料，风电预浸料对收入的贡献比对利润的贡献大很多。

**10、公司在航天复材有什么最新进展？**

航天主要是碳纤维、预浸料、复材三个层面，航天纤维和预浸料目前已全部转入国产化，高强高模纤维 M40J/55J 已经形成批量，用在卫星上，T700S/T800S 用在动力装置

上；复材方面，光晟公司以航天领域缠绕工艺做火箭等壳体产品为主。

**11、北京蓝科情况？**

北京蓝科是以设计研发为主，同时也作为对外合作的一个窗口。

**12、公司的防务产品这块，航空航天分别占比多少？**

航空方向，客户 A 为主要客户，包括客户 A 在内的以客户甲为实际控制人的企业，收入占公司营业收入的 50%-60%，航天领域整体规模还有限，多数还在前期验证，目前占比还比较小。

**13、包头项目一期 4000 吨产能当前规划的产品类别，原计划的大丝束碳纤维后续计划何时投产？**

包头项目短期内不再考虑大丝束产能建设。

**14、已定型碳纤维订单后续的订单完成节奏是否会加速，未定型碳纤维订单中军民品占比情况？**

定型纤维合同上半年执行 26%，后续的执行基本不会有太大差别。但是各季度发货不均，季度间的拆分数据不太有价值，我们会在年度数据里进行分析。

**15、之前募投的 2000 吨碳纤维项目当前是否已经满产，主要的应用领域是哪几个方向，占比情况能否介绍一下？**

2000 吨上半年基本是满产状态，但生产过程中抽样、700/800 间的切换等可能会有一些影响，但是整体上是一个正常的生产状态。应用领域主要是热场、气瓶、航天、建筑补强。

**16、公司签订的军品大订单的产品还是和过去供的军品是一致的吗？**

是一致的。

**17、关注到公司经营性现金流变动较大，可否介绍一下公司在手原材料的情况？相对其他厂商是否具备成本方面的优势？**

上半年疫情为了保证产品及时交付，更多的备产备料，在购买原材料方面支出比较大。公司主要原材料都是通过长期协议锁定价格，比市面上的价格有优势。

**18、预浸料订单下降的原因？目前在手订单的情况？对之后订单量的预判？**

预浸料板块上半年下降 31%，是因为风电预浸料去年阶段性订单，但是预浸料工艺做风电叶片已经逐步被淘汰，风电预浸料这个订单以后基本不会再有。不考虑风电预浸料订单，预浸料业务同比增长 16%，随着碳纤维应用领域的不断拓展，预浸料的业务相信还会保持稳定增长，目前公司预浸料品种多、配套树脂也多，预浸料已经形成货架式的产品。

**19、对风电碳梁价格走势的判断？**

碳梁价格需要综合考虑原材料、供求关系、市场竞争等综合因素，目前主要取决于原材料碳纤维和树脂价格的变化，今年碳梁比去年同期价格高也主要是因为原材料价格上涨。

**20、T800H 产品的验证情况？**

目前已经进入验收阶段、预计今年会完成项目验收，产品已经小批量供应。

**21、公司碳纤维及织物营业收入达到 8 亿元，远超过客户 A 所带来确认收入 4.87 亿元，而往年碳纤维及织物的销售收入与客户 A 合同基本匹配，本次差异是否来自于新的客户？**

主要是非定型产品带来的增量业务，包括湿法 T300/T800/T700S/T800S/M40J/M55J 等，有些是和 A 客户的业务，多数不是和 A 客户。

**22、近期的生产限电对我司几个基地有无影响？**

没有影响。

**23、一步法和两步法成本的差异？**

国内用两步法的公司极少，可能两者各有优劣，且两个工艺生产的产品也不同，公司用一步法，对两步法了解不多，无法对比。

**24、我们关注到碳梁业务收入增速近年相对放缓，我们在维斯塔斯的份额是否有变化？未来如何展望和维斯塔斯的合作？**

放缓是碳梁工艺应用情况的整体放缓，根据公司掌握的信息，不存在业务份额的变化。公司和维斯塔斯的合作一直很密切。

**25、今年上半年碳梁用的纤维价格，和去年底的水平比，是否有下降？大概下降了多少？**

今年上半年纤维价格和去年年底的价格基本相当，和去年同期比是上涨的。预估今年下半年或明年的价格可能会比上半年下降。

**26、怎么看 t700 民品碳纤维供需，热场及储氢瓶用碳纤维价格怎么看？碳梁是否有跟国内企业有合作计划，原材料碳纤维的成本近期有下跌么？怎么看后续价格走势？**

目前在 200-300 元这样的价格水平，2020 年 10 月份以前，进口 700S 价格在 200 元左右，目前国产纤维卖到 200-300 元左右，是比较理想的一个价格水平。碳梁方面公司和国内多家比较有名的风电企业都有一定的合作，而且有了一定的进展，但真正起量或批量应用还需要一个过程。

丙烯腈价格今年是一个逐步走低的状态，对整个碳纤维产业来说是比较好的。

**27、请问 Mj 系列 30 吨产能建设进度，T800H 今年在建设产能大概达到多少**

30 吨生产设备正在安装，预计年底投产，这条线可以进行 M55/65/T1100 等系列化产品的生产，T800H 的新建产能也是今年年底建好。

**28、公司原丝到碳丝的比值是多少？这个理论值是多少？**

原丝和碳丝的比值根据各家的技术各不相同，好的 2.1，差的 2.5、2.6，理论值是 1.8、1.9。

**29、碳梁中纤维和树脂质量的占比分别是多少？**

比如说我们现在做的 105 的碳梁纤维含量占 60%，120 的碳梁纤维含量占 70%，不同规格的产品不太相同，根据需求，不是一个固定值。

**30、维斯塔斯最初将国外碳纤维运到国内加工成碳梁在运回成本仍比直接在国外生产碳梁的成本还要低的原因？国内主要是哪个环节成本明显低于国外？**

可能主要还是历史原因造成的，当时碳梁在全球找厂家开发，公司最早开发成功并得到应用，占据优势，发展到今天。

**31、碳纤维价格或者原材料丙烯腈价格下降到什么水平，下游的碳纤维风电叶片才能够放量使用，经济性能够算的过来？**

价格下降到什么水平公司没有概念，可以提供一个参考，2020 年之前碳梁用碳纤维的价格不到 100 元，当时的价格使维斯塔斯使用碳梁制造出更具性价比的叶片，并体现出碳梁工艺的优势，让维斯塔斯的业务迅速拓展壮大。目前大丝束纤维 140-150 元的价格还是太贵了，尽管专利到期，碳梁工艺拓展的问题已经不是专利的问题而是受原材料成本的限制和制约，目前原材料的高位会影响到下游风电主机厂

	<p>采用碳梁工艺的积极性。从另外的角度看，事情都有两面性，不能用玻纤的成本要求碳纤的成本，想效率提高不增加成本也是太理想化的状态。</p> <p><b>32、碳纤维做成织物这个环节的附加价值能有多少？</b></p> <p>各个公司不一样，单独外购纤维做织物业务的公司与我们公司有差别。公司本身做纤维，定好纤维价格，加上纤维损耗和制造成本，再加上 10%或 20%，对于市场上单独外购纤维做织物的业务，或许有 30%-50%增值空间，根据各家定位差异不同。市场上各家能力各不相同，也存在抢市场抢客户低价竞争的状态，每个企业要做好自身的定位，如果大家都同质化甚至恶性竞争，势必会阻碍产业发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 16 日