

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：【2023】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、安信证券、宝盈基金、北京大道兴业投资、北京泓澄投资、北京厚特投资、北京金百镨投资、北京企业迦投资、北京文博启胜投资、北京禹田资本、北京中睿元同投资、博时基金、财通证券、丹理投资、德邦基金、德邦证券、鼎萨基金、东北证券、东方基金、东方证券、东吴证券、蜂巢基金、福建三松集团、富达利泰管理咨询(上海)、高盛(亚洲)、光大理财、光大证券、广东钜洲投资、广东熵简私募、广发证券、广发证券资产管理、广州睿融私募、广州市航长投资、广州云禧私募证券投资、国都证券、国晖投资、国金证券、国联安基金、国联人寿保险、国盛证券、国寿安保基金、国泰基金、国泰君安证券、国信证券、国泰君安国际控股、海南果实私募基金、海通国际证券、海通证券、汉石(平潭)私募基金、杭银理财、杭州博海泽华投资、杭州致道投资、禾永投资、合众资产、恒生前海基金、弘毅远方基金、鸿运私募基金、花旗环球金融亚洲有、华安基金、华安证券、华创证券、华福证券、华富基金、华润元大基金、华泰柏瑞基金、华泰证券(上海)资产管理、华泰证券、华西证券、华夏基金、汇添富基金、惠理投资管理、稷定资本、嘉实基金、建信养老、金股证券投资、劲棒资本、景顺长城基金、景元天成投资控股、君和资本、君义投资、开源证券、颀科私募基金、六辰基金、民生加银基金、民生证券、南方

基金、南方天辰(北京)投资、南华基金、南华资产管理(新加坡)、宁波梅山保税港区荟金投资管理、宁波燕园世纪股权投资、农银人寿保险、磐厚动量(上海)资本管理、鹏华基金、平安银行、前海开源基金、群益國際控股、融捷投资控股、融通基金、睿远基金、润晖投资管理、赛胤资产管理、三星資產運用(香港)、厦门福信金融控股、山东嘉信私募基金、陕西星河投资、上海阿杏投资、上海保银私募基金、上海标朴投资、上海博观投资、上海晨燕资产管理中心、上海翀云私募基金、上海处厚私募基金、上海丹羿投资、上海稻满私募基金、上海东方证券资产管理、上海东恺投资管理、上海方物私募基金、上海古木投资、上海归富投资、上海海宸投资、上海海之帆投资、上海禾其投资、上海鹤禧私募基金、上海弘尚资产管理、上海竝观资产管理、上海混沌道然资产、上海玖歌投资管理、上海君怀投资管理、上海犁得尔私募基金、上海弥远投资、上海摩旗投资、上海盘京投资、上海朴易资产、上海清淙投资、上海泉上投资、上海睿胜投资、上海睿扬投资、上海盛宇股权投资、上海天猷投资、上海伟卓商务咨询、上海玄鹿私募基金、上海毅木资产、上海银湖资产、上海涌乐股权投资、上海正心谷投资、上海重阳投资、上汽顾臻(上海)资产管理、上银基金、尚正基金、申港证券、申万宏源证券、深圳固禾私募证券投资基金、深圳明汉投资咨询、深圳前海互兴资产管理、深圳前海汇杰达理资本、深圳深博信投投资管理、深圳市东方马拉松投资、深圳市金广资产管理、深圳市景石投资管理、深圳市君茂投资、深圳市康曼德资本、深圳市麦星投资、深圳市前海禾丰正则资产、深圳市前海鸿富投资、深圳市前海尚善资产管理、深圳市尚诚资产管理、深圳市興億投資、深圳市易同投资、深圳市裕晋私募证券投资基金、深圳市中欧瑞博投资、首创证券、苏州众行远私募基金、太平基金、泰康养老保险、泰信基金、天风证

	<p>券、天合投资、天弘基金、天堂硅谷资产管理、天治基金、万和证券、微明恒远投资、闻天私募证券投资基金管理(广州)、问渠私募基金管理(上海)、无锡士达克投资企业、吴泽致远(北京)投资、西安瀑布资产管理、西部利得基金、西藏合众易晟投资、西南证券、相聚资本、新活力资本投资、信达新兴财富(北京)资产管理、信达证券、兴银基金、兴证证券资产管理、玄卜投资(上海)、亚太财产保险、野村东方国际证券、伊諾爾集團、易米基金、英大国际信托、英大证券、盈峰资本管理、张家港高竹私募基金、长江证券、长信基金、招商基金、招商证券、兆信私募基金、喆颢资产管理(上海)、浙江黑岩投资、浙江君弘资产管理、浙江龙航资产管理、浙江前川投资管理、浙商基金、征金资本、中国国际金融、中国民生银行、中航基金、中航信托、中航证券、中和资本、中荷人寿保险、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中意资产管理、中银国际证券、中债信用增进投资、中证鹏元资信评估、朱雀基金、紫金财产保险股份有限公司、证券日报、Broad Peak Investment Advisers Pte Ltd、Dymon Asia Capital (HK) Limited、Eastern Airlines Financial Control Co.,Ltd.、FOUNTAINBRIDGE、IGWT Investment 投资公司、on Partners Limited、STILLPOINT</p>
时间	2023年3月28日下午 15:30—17:00
地点	进门财经
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><b>一、2022年度经营情况介绍</b></p> <p>2022年度，公司实现营业收入25.11亿元，较上年同期下降3.69%；归属于上市公司股东的净利润9.34亿元，较上年同期增长23.19%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损</p>

益的净利润 8.74 亿元，较上年同期增长 22.72%，公司业务综合毛利率同比提升 4.66 个百分点，公司净资产收益率同比提升 1.67 个百分点，公司整体盈利能力进一步增强，资产经营效率持续提升，公司继续保持了健康稳定的发展态势。

拓展纤维板块的碳纤维业务尽管受到定型产品再次降价影响贡献减少，但因干喷湿纺产品、高强高模产品以及航空新品贡献增加，全年实现销售收入 13.86 亿元，同比增长 8.70%；报告期内，传统定型碳纤维继前一年降价基础上再次降价，对公司经营业绩构成了较大影响，而非定型碳纤维产品贡献能力持续提高弥补了定型产品降价的影响，报告期内，非定型纤维对外销售全年实现收入 5.65 亿元，主要包括 T700 级、T800 级和 MJ 系列高强高模纤维，三种产品按照收入口径分别占比 39.57%、33.69%、23.66%。报告期内，公司干喷湿纺工艺产品 T700S 级/T800S 级产品除满足公司各下游板块业务需要以外，对外销售实现收入 2.83 亿元，并形成了以气瓶、建筑工程、航天航空、工业制造等为主要市场的消费结构，高端市场业务比例不断提高。

能源新材料板块的风电碳梁业务由于第四季度海外客户订单调整减少收入一亿多元，全年实现销售收入 6.62 亿元，同比下降 18.12%，碳梁业务贡献营业收入的比例降低至 26.34%；

通用新材料板块预浸料业务受上年同期风电预浸料阶段性订单完成影响，本期实现销售收入 3.00 亿元，同比下降 16.60%，贡献营业收入的比例为 11.93%，剔除 2021 年度风电预浸料阶段性业务影响，同比增长 8%；

复合材料板块实现销售收入 0.81 亿元，同比下降 16.08%；

精密机械板块实现销售收入 0.49 亿元，同比增长 2.19%；  
光晟科技板块实现销售收入 0.25 亿元。

## 二、问答环节

### 1. 定型纤维连续两年降价，去年的降幅大概是多少？

2023 年还会不会继续向下？

价格具体的相关信息是豁免披露的，但也可以从另外一个角度反应降价影响，2021 年因为降价减少收入 2.31 亿元，2022 年因为降价减少收入 4.46 亿元，两年减少公司营业收入合计 6.77 亿元，影响净利润合计 5.76 亿元。在经历这两年降价之后，定型纤维的价格在一定时期内是稳定的。

### 2. 沈阳方向可能要实现多级供应商的模式，我们未来在沈阳方向大概的市场占比？ 现在的供货是怎样的情况？

从国家大的发展方向上来看，要实现双流水，不仅仅是沈阳方向，各个主机、各个地方，包括民营企业，包括我们的合格供方，也要多方选择，从价格、质量、交期、售后服务多方面进行评价，这是一个大的趋势，不可能永远一家独大，也为了保证型号的安全，多供是必然的一个方向。各家占比需要需求方对供方进行综合评价。但我认为一定时间内，这都是一个方向和目标，具体哪一天会实现真正的多家来供应，需要很长的验证论证过程。

### 3. 定型碳纤维已经降价，非定型碳纤维去年实现收入 5.65 亿，增长了 52%，整个规模已经比较大了，非定型的碳纤维后续是否会有降价？ 还是说定型之前不会有降价的情况？

非定型纤维目前就按照双方协议的价格在执行。非定型纤维已经结合着目前的市场情况和产品的技术成熟情况，再加上型号需求的成本端、价格端的情况做了综合性的考虑，非定性产品的价格和将来供货产品的价格基本是接近的。

### 4. 非定型纤维中 T700、T800 今年及后续大概会是什么情况？

T700 级，我们分 700G 和 700S，分别是供给不同的领域，

也包括有不同的型号的需求，T800 级分 800G、800S、800H，有供给气瓶领域的，也有航空航天领域的，还有建筑方面，这个很多领域都是处在增长的过程，很多应用还没有完全的市场化，好多还是在做验证，到真正起量，还有一个过程，所以我们判断这个还会有很大的增长空间。

**5. 存货增长比较快是什么原因？**

年末的时候，存货增长了将近两个亿，一个是碳梁外购的进口碳纤维，第二个是我们自产纤维增加，去年年底和 1 月份大家因为客观原因，让我们整个供应链的生产、发货发生了迟缓。再就是春节是在 1 月份，员工要放假，所以我们做了一些必要的产品储备。

**6. 包头项目今年的投产节奏是怎么样？ 还有对相关产品的销售趋势能做一个展望吗？**

包头项目前期我们根据市场需求和目前国内碳纤维项目建设情况进行了综合的评估，原来做大丝束，转到了 T700S/T800S 级产品，同时还有 T1000 级，导致了建设时间的推迟，还有其他方面的一些影响，但是经过公司努力，我们还是争取在下半年进行投产调试。对市场需求因为我们还是比较看好的，因为前期也做了大量的验证，公司干喷湿纺产品，今年也实现收入 2.8 亿，主要供给气瓶、建筑补强、光伏热场、航空航天这几个领域。全国也有多家纤维企业在起量，但是供在不同领域的产品，都是有不同的性能要求、不同的质量稳定性要求的。要想在市场上能够站稳有自己的一席之地，满足客户的需求，需要从产品端和供应端多方来保障的，我们有信心，同时市场确实有需求，是很好的产品和方向。

**7. 我们股权激励的考核指标，算是给市场的一个指引吧，今年一季报我们做的预告感觉今年还是挺有压力的，就这块需不需要做一些调整？**

从我们和客户交流和下游端的应用来看，这个我们是有信心来完成这个预定的目标的。因为某一个月或者某一季度产生波动，也是一个常见的现象。当然压力是有的，经济复苏需要一个过程，我们6大板块其他的板块好多都是仍然是增长的，它们的占比虽然小一点，但是从这个变化能看到市场的需求是逐步的向好的过程，我们有信心能够完成。

**8. 定型纤维大合同是到24年上半年的，我们在今年大概能完成到一个什么样的程度？**

我们过去的大合同业务，整体看完成的情况相对比较稳健，过去每年度合同基本执行90%上下的水平，目前这两年半的合同，去年的执行率大概是40%出头，根据历史的情况，我们对今年的预期也还是一个相对比较稳健的状态。

**9. 700g 因为公司只在四季度供货，产能利用率怎么样，会不会有影响23年的这个业绩增长的一个预期。**

700G前期做的都是验证性的，去年通过了装机评审且在第四度形成了少量的供应，到批量使用会有一个逐步放量的过程，对23年会是一个增长贡献来源。

**10. 800h 这个项目，今年公司披露的产能就比去年是多了1000吨，是不是计入这个800h的这个这个千吨线的这个产能？是不是说明等同性验证已经达到一定的进度了？**

T800H级这条线今年把它从去年的在建状态改为今年存量的一个状态，目前还是在做等同性验证，等同性验证是去年开始的，到目前为止还不到一年，所以还需要一点时间。

**11. 看到下游客户披露800h预浸料去年形成了5亿的收入，是不是说明相关产品应用前景马上就可能要打开或者加速了？**

我们对客户的披露信息不做评论，也不做特别的观点，但是T800H级项目，它背后的应用场景可能比我们当年T300级

的应用场景会多很多, 战斗机、运输机、无人机等, 可能都会涉及到这款产品, 那具体的会是怎么, 要看后期各个应用场景的进程。

**12. 公司在航天方面有 2 亿多的收入了, 在公司各个业务板块里它是以什么样的形式存在的以及发展的展望?**

公司现在有 6 个生产板块, 除了碳梁板块之外, 其他 5 个业务板块都有航天领域相关业务, 比如纤维、织物、预浸料供给航天的各个院所, 光晟板块供缠绕壳体, 精机板块也有交付缠绕装备、预浸料装备、定制化的铺带装备等。现在形成规模的, 纤维占比会大一些, 随着逐步发展有很大一部分可能就直接以壳体复材件类产品直接交付。

**13. 请问公司现金流大幅下降的原因目前是否有改善?**

22 年的现金流同比下滑, 主要原因是军工回款不好, 另外 22 年年末的时候, 我们持有大概 5.5 亿的商票银行承兑等, 这一部分我们都可以随时变现的, 23 整个回款特别是现金类的回款预计会比 22 年好, 所以我们 23 年的现金流相对于 22 年会有非常好的改善。

**14. 包头项目到去年年底在建工程进度显示 50%, 请问今年年终是否还能如期投产?**

按照我们建设的计划和进展, 计划是年底能够完成调试投产。50%主要是根据财务付款情况确定的。

**15. 2023 年一季度军品交付放慢的原因, 后续如何展望?**

就是季度间的不平衡, 我们判断是没有其他变化的。另外, 去年一季度是军品发货最多的一个季度, 一二三季度合同执行率分别为 13%、12%、6%, 本身在各个季度之间其实差别就比较大, 所以今年一季度的波动, 对于军品业务来说就很正常。

16. 55j 主要用于哪些方向，今年大概能贡献多少收入？

主要应用在航天领域。

17. 已签订合同执行中以履约金额和确认金额的差异，主要的原因是什么？

合同额是含税的，报表收入口径是不含增值税，差异就这一点，没有其他原因。

18. 请谈谈碳纤维行业供需情况，未来 1~2 年价格趋势如何判断？

整体上按照供需格局来讲，从过去的卖方市场可能会逐步转为买方市场，最先体现这一点的，可能是风电用的大丝束碳纤维，随着国产化替代和国内新建产能的逐步释放，可能很快就可以看到的一种状态。第二个层面就是对更高级别的 T700、T800 干喷湿纺工艺产品。目前可能还有一部分进口，加上国内产能及目前在建产能的扩展，可能也会逐步走向一个供需平衡，后续要看应用的拓展情况，至于航空装备或者其他一些特定的应用场景，会和普通民品的业务有差别。整体上供需格局会和两三年前有很大的不同，价格可能也会有一定变化，可能都是未来我们会看到或者要面对的问题。

19. 请问航空和航天的收入占比分别是多少？

我们年报里有介绍，营业收入航空占 40%+，航天占 10%+。

20. 碳纤维及织物板块总收入 13.86 亿，其中大合同确认收入 7.54 亿，非定型产品收入确认 5.65 亿，加起来是 13.19 亿，这个收入的差值主要是由什么业务？

定型纤维在我们各个主机厂也有一些应用，差值是非大合同下的定型产品业务。

21. 碳梁订单减少的主要原因？有无新增客户？公司管理层如何展望今年及以后的风电业务？

客户订单向国外的转移，导致需求端国内订单下降，目前碳梁在国内不具有材料成本和人工优势，客户把订单更多的给到了国外供应商。目前公司碳梁有几家客户，第二大的客户规模已经过亿，国内现在还没有形成有效的订单。风电业务从国家从全球大形势看，我们还是看好的，前几天也有新闻报道，中国在海上风电也有了很大的突破。碳梁在国内风电上的应用还没有真正的起量。中国一旦在各方向都得到突破的时候，会有爆发式的增长，当然爆发式增长也会带来很大的竞争。在国家大的政策指引下，碳梁未来的大量的市场还在我们国内。

**22. 公司产能利用率从 80 多下降到 70 左右的是什么原因？内蒙的新建产能是否已经有匹配的需求了？**

产能利用率算的基础就是存量产能和有效产出，去年因为在做等同性验证的千吨线从在建产能转到现有产能，但是他没有形成有效产出，所以影响了产能利用率数据。包头一期 4000 吨，二期建成加在一起也不过是 1 万吨，跟国内普遍预期几万吨的这样的一个需求空间比只是占很小的一部分，再加上公司自身复材业务也有一定需求，还有公司这几年培育的气瓶等领域的业务，所以真正需要拿到市场的量不是很大。

**23. 除军工企业外，公司在客户拓展上准备如何发力**

我们经常讲公司肯定是要两条腿走路的，公司在压力容器、碳碳、建筑、体育休闲、轨道交通等领域都有很大的发展方向和空间。

**24. 如何看待后续纤维的价格走势，包头项目达产后是否会面临盈利压力？**

T700S/T800S 级主要是 12k、24k，国内市场经过两年多的时间，从 2020 年四季度开始涨价，到去年年终可能算是一个高位，之后开始有些掉头向下，700s 为例目前应该在 200

上下的这样的水平，整体上来讲，目前的价格还是一个相对比较高的位置。其实我们的数据因为是合并的，可能大家看不太清楚，但是看我们友商它因为作单一的产品，它的盈利能力还是比较强的。目前的价格水平未来可能价格会有一些走弱，但是我们认为应该不会再回到像 2020 年 9 月份之前的那种状态，现在的价格变化可能只是说怎么在产业链上能更好的去分配价值，过去两年可能主要在上游材料端，那后续可能会在下游应用端有更合理的体现。包头项目能源价格比较便宜，一期达产后，我们觉得应该它还是有盈利的空间，但是希望二期能够尽快建设，一起分摊基础设施费用，可能会有更好的盈利空间。

**25. 今年 q1 用碳纤维供货价格较去年是否有所下降，有的话降幅如何？后面几个季度如何展望，客户方面是否有签订长协**

Q1 民品纤维的价格略微有一些下滑，去年可能是 230，今年可能在 200 上下，大概是这样的水平。后面几个季度我们也要看情况，它下降的空间也不是很大，我们比较重要的客户，也会要求签比较长的一个合同，但是过去更多的是受到我们供应能力的影响，例如气瓶，我们和国内的主要气瓶厂家其实都有长期的合作，航天不用讲了，它有很多门槛，建筑领域我们也是长期合作，一些工业制造领域可能会是临时的有需要形成业务。

**26. 无人机领域 2022 年我们各类产品收入贡献是多少？未来展望如何**

公司有 AV500、AR500、TP500、无人预警机等系列化的无人机，没有具体进行分类统计，目前还是逐步放量的过程，还没有真正的达到很大的贡献。

**27. 现阶段国内企业如果使用碳梁，光威是否可以直接供货，是否会受到专利客户排他协议之类的限制，是否有**

比较强劲的竞争对手。

专利保护的是碳梁如何在风电叶片上的使用和应用，碳梁产品本身是公司自己开发的一款产品，不存在保护的问题，大量的应用还是取决于市场，需求端的牵引。

28. 导致拓展纤维板毛利率下降的主要原因是什么？

毛利下降的主要原因是定型产品的降价。

29. 威海 2000 吨产能利用率如何，对外销售产品的毛利润如何？

没有单独拆分，但产能利润率是比较正常的，2000 吨这条线目前有 T700S 级的业务，也有 T800S 级的业务，有时候还要抽样来做一些航天的验证，所以实际的产出可能要比 2000 吨略微少一些。

30. 今年干喷湿纺工艺产品市场情况分析中，相比去年新增了航天航空领域，占比 16.55%，请问领导是否可以介绍一下具体情况？

主要是航天领域壳体类的应用。

31. 预计定型产品新合同什么时候签订？如何展望合同量？

定型产品我们去年已经签订了两年半的合同，已经有合同了，目前正在履行中。

32. 年报里写到 mj 系列新产能投放这块都是用来未来卫星领域的吗，这块市场空间需求增速，供给格局怎么看待？

高强高模纤维更多的应用在这个航天领域，也不完全都是用在卫星领域，其他只要有对刚度需求的领域，都是可以使用的，例如长航无人机翼展几十米也有用到高强高模纤维。

33. 包头二期目前有没有计划？

	<p>已经在做相应的规划，根据一期的投产运行情况，二就会及时启动。一期建设已经完成了所有公共部分的项目建设，例如料厂、溶剂回收系统、配电系统等，后面就是只是增加生产线，建设周期会比一期短很多。</p> <p><b>34. 公司预计未来在成本这一块大概有多大的下降空间？</b></p> <p>包头和相比威海能源节约的成本还是蛮大的，但是具体的数字还不太好量化。</p> <p><b>35. 23 年大合同稳定交付，包头项目有所延后，碳量业务收缩，请问 23 年公司要完成股权激励的 18% 的目标，主要增长点在哪里？</b></p> <p>(1) T700S/T800S 级纤维威海的产能其实是有挖掘的空间，那所以今年这部分产品会有增量的空间。</p> <p>(2) M40J/M55J 级今年我们预期会有比较大的增长，会比去年有更好的表现。</p> <p>(3) CCF700G 尽管公司作为二供可能没有太高的比例，但是对公司来说基本上是一个完全增量的业务。</p> <p>(4) T800H 级作为正常的验证的需求，按照过去几年的惯例，基本是保持了 30%-40% 这样的一个增长状态。</p> <p>(5) 去年复材业务给公司业绩增长产生负面影响，是因为公司在做高端复材业务培育，包括一些项目的验证、客户审核等，今年复材业务应该会比去年要好。</p> <p>(6) 光晟板块去年有 2,500 万的收入，但今年当然它的基数比较小，我们也希望它有一个比较大的一个增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 3 月 28 日