

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 007 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	机构投资者：安信基金、安信证券、北京诚旻投资、北京琮碧秋实私募基金、北京泓澄投资、北京华控投资顾问、北京汇涓私募基金、北京文博启胜投资、博时基金、渤海汇金证券资产管理、财通证券、创金合信基金、大家资产、淡水泉(北京)投资管理、德邦证券、德邦证券研究所、东北证券股份有限公司、东方证券、东吴证券、光大保德信基金、光大证券、广发证券、广州谷得网络科技、广州瑞民私募证券投资基金、广州云禧私募证券投资基金、国海证券、国金证券、国联安基金、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、海南果实私募基金、杭银理财、杭州构树股权投资基金、杭州海化鸿图投资管理、杭州萧山精富私募基金、鸿运私募基金管理、湖北日报基金、华安证券、华创证券、华福证券、华能贵诚信托、华泰证券（上海）资产管理、华泰证券、华西证券、华夏未来资本、惠升基金、建信金融资产、建信养老、金股证券投资、晋江和铭资产管理、开源证券、民生基金、民生证券、宁波燕创德恒私募基金、宁银理财、青岛金光紫金股权投资、青骊投资、融捷投资控股、融通基金、瑞银证券、润晖投资管理、厦门福信投资、上海晨燕资产、上海丹羿投资、上海德汇集团、上海鼎萨私募基金、上海丰仓股权投资基金、上海海宸投资、上海海通证券资产管理、上海弘尚资

	<p>产、上海混沌道然资产、上海金珀资产、上海泾溪投资、上海玖歌投资、上海君翼博星创业投资、上海瞰道资产、上海牛乎资产、上海汽车集团金控管理、上海秋晟资产、上海泉上私募基金、上海森锦投资、上海申银万国证券、上海深积资产、上海毅木资产、上海英谊资产、上海涌乐私募基金、上海紫阁投资、深圳固禾私募证券基金、深圳前海互兴资产、深圳前海景廷资产、深圳市国晖投资、深圳市君茂投资、深圳市康曼德资本管理、深圳市前海尚善资产、太平洋证券、天风证券、五矿证券、西部证券、西藏合众易晟投资、西藏青骊资产管理、西南证券、湘财基金、新活力资本、信达澳亚基金、信达证券、兴业经济研究咨询、兴业证券、兴证证券资产管理、野村东方国际证券、易米基金、银河基金、长江证券(上海)资产管理、长江证券、招商基金、招商证券、浙江黑岩投资、浙江新干线传媒投资、浙江新兴工贸、中国国际金融、中航证券、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、中邮证券、朱雀基金、UBS Securities Co. Limited</p> <p>个人投资者：谢启永、曹海军</p>
时间	2023年10月26日
地点	腾讯会议
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>一、2023年前三季度经营情况介绍</p> <p>2023年前三季度，公司实现营业收入17.47亿元，较上年同期下降9.97%；归属于上市公司股东净利润6.21亿元，较上年同期下降17.20%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5.04亿元，较上年同期下降29.65%；其中，第三季度实现营业收入5.23亿元，较上年同期下降16.39%；</p>

归属于上市公司股东净利润 2.08 亿元，较上年同期下降 15.01%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.22 亿元，较上年同期下降 48.29%。

报告期内，“国产**碳纤维工程化研制及其复合材料在**上的应用研究”项目验收，增加净利润 7,695 万元；受汇率波动影响，产生汇兑收益 2,113 万元，较上年同期减少 7,112 万元。

报告期内，拓展纤维板块实现收入 11.05 亿元，较上年同期增长 1.69%；其中，定型纤维产品稳定交付，重大合同执行率 29.16%，同比下降 3.21%；非定型纤维贡献持续增长，实现收入 5.26 亿元，较上年同期增长 23.35%，其中，民用高性能纤维市场价格下降，盈利能力受到影响。

能源新材料板块风电碳梁业务受公司传统主要客户订单减少、价格下降影响，报告期内，能源新材料板块实现收入 3.40 亿元，较上年同期下降 36.44%；公司开发的风电业务新客户规模逐步体现，报告期内新客户实现收入 6,000.35 万元。

通用新材料板块主要受体育休闲等领域市场低迷订单减少影响，报告期内，实现收入 2.05 亿元，较上年同期下降 10.24%。

复材科技板块复合材料制部件、无人机等多个重点项目进展顺利，报告期内，实现收入 6,789.57 万元，较上年同期增长 47.22%。

精密机械板块在保障公司内部工程建设和装备需求的同时，积极推动各类复材成型装备等产品的对外销售，报告期内，实现收入 1,750.37 万元，较上年同期下降 29.07%。

光晟科技板块目前参与的多个发动机壳体等研发项目尚未形成量产业务，报告期内，实现收入 629.83 万元，较上年同期下降 37.55%。

二、问答环节

1、T300 级产品三季度交货情况，四季度展望？

T300 级作为定型产品，交付情况较为稳定，前三季度大合同执行率 29.16%，相比于去年同期执行率 32.36%，有 3.2 个百分点的差距，基本正常，另外临近假期前交付的 6,400 万元收入，受双节假期影响，没有计入第三季度，综合来看，四季度交货情况将持续稳定。

2、T800H 级和 CCF700G 的进展？

T800H 项目在今年 9 月完成验收，验收是作为项目的时间节点阶段性结束，在验收之前，小批量供货、产品的等同性扩大应用推广都在进行，项目的验收时间节点和订单不产生直接的关系。后期随着应用的逐步扩大，T800H 会有一个逐步放量的过程。CCF700G 去年已经通过装机评审并形成业务合作关系，后期会继续根据主机厂和型号发展的需求逐步供应。

3、展望一下 T700S 和 T800S 的业务？

整体非定型纤维前三季度较去年同期增长 23%，细节结构在季报中没有拆分。单独看 T700S/800S，高端应用因一些项目推后业务受到影响，民用市场今年进入了竞争相对比较激烈的状态，价格有较大幅度下降，市场上去年同期每公斤 250-260 元的 T700S 产品，今年已经降到 200 元以下，因此该产品民用部分随着量增价跌，贡献能力减弱。

4、高强高模系列产品应用状况？

高强高模产品分为民用和高端领域，民用主要是 M40J，高端主要是 M40J 和 M55J，今年的交货情况和去年基本相当。

5、包头项目建设情况？

第三季度碳化部分进行了整线调试，设备全线开车运转，全线生产工艺点要达到设计工艺参数标准，目前试车产品已经达到了 T700S/800S 的标准，并开始拓展应用市场，产

品送到下游应用单位做相关验证评价工作。包头厂区目前还不形成产能能力，目前调试碳化产线所用的原丝是威海厂区生产的。

6、公司在 C919 大飞机中是否有参与配套？

公司未来关于大飞机的配套工作，目前体现在两方面，一是提供碳纤维，并由客户做成预浸料用于复材结构制造，二是给大飞机提供内饰的阻燃预浸料、定制化的纤维及织物等。

7、风电材料目前的需求情况和客户拓展情况？

风电领域,目前作为原材料的碳纤维产能已经有了，但后端应用没起量，出现了纤维供大于求的现象。目前有一些新客户出现了增长态势，主要是国外一些有实力的客户，国内风电相对比较缓慢。对公司而言，前三季度碳梁收入减少了 2 亿，考虑量价双重因素，影响利润大约 1 亿，另外碳梁业务产生的汇兑收益同比也减少了 7,112 万元，所以对公司前三季度经营业绩主要大的影响还是碳梁业务。

客户拓展情况，目前主要是几个海外客户，有导入批产的，半年报披露新客户已经实现收入 2,907 万元，前三季度共实现收入 6,000 万元，也有目前在小批量生产的，还有在送样验证中的，国内也有个别客户开始形成少量业务。

8、展望未来公司成长主要驱动因素？

公司的碳纤维品种越来越全，纤维全系列供应，前期也做了很多储备，例如 T800H 项目经过验证推广扩大应用，逐步向新型号扩展，同时高强高模纤维业务不断发力，同时也储备了一批更新型号的产品，个别产品已经小批量供应。具体来看，公司定型产品大合同签订之后价格稳定，量上也有小幅度增加。700G 产品公司作为新进供应商，随着后期一些项目的上量，会有一定的增量贡献。碳梁今年传统老客户订单减少，新开发客户贡献能力仍需一段时间稳步提升，但风

电碳梁市场应用和公司业务在不断积累积极因素，长期看有较大发展空间。精机板块装备业务是公司业务拓展的支撑，报告期也有一些产品交付了还没有验收确认收入，装备贡献的收入少，但是意义重大。复合材料板块虽然还在能力建设阶段，但航空制件、无人机、各种工艺成型手段逐步掌握，剩下的是市场拓展、市场应用扩大问题，是公司未来的一个重要发力点。

9、TP500 情况介绍？

新产品推向市场会有一个逐步的过程，研制、定型、小批量，对公司来说已经看到曙光，会逐步交付做起来。公司参与的 AV500 等无人机进展也比较顺利，但都会有一个过程，不会在一两年内产生巨大收入，这几款无人机从纤维、树脂、预浸料到复材件的组装，都是在公司完成的，也体现了公司的综合能力，公司还参与了无人机的工艺设计，对公司来说是很大的提升和能力储备，为公司做有人机的制部件就提供了很大支撑。复材科技板块规划思路是基础能力建设、业务能力培育、团队建设、形成一部分业务，通过这部分业务再向高端业务拓展。从未来长远可持续发展角度看，纤维向复材制部件发展是最主要的目标和方面，近几年也通过各方面资源协同，能力建设小有成果，两三年后希望有承担更大角色的能力。

10、三季度已发货未确认收入的 6400 万元是不是定型纤维？

是大合同产品，节后已经确认收入会体现在第四季度。

11、三季度毛利率环比下降？

销售产品结构差异，公司毛利率有所下滑，（1）定型纤维毛利率保持稳定；（2）非定型纤维市场竞争激烈，价格随行就市，导致毛利率下滑；（3）碳梁业务方面，影响毛利率的有两点，一是客户价格调整，二是前期采购储备的碳丝价

格较高，随着历史高价格纤维消耗完毕，新购纤维成本较低，Q4 碳梁毛利率会进一步改善。

12、国内竞争者的优势和劣势？

国内碳纤维领域头部公司基本是各有特点、相互间虽有竞争但差异化明显，从纤维端来说，公司和同行比产品系列全，应用范围广，军品业务公司产品覆盖应用领域和主机厂多，整体发展可持续性和稳健性更强，民品业务主要是700S/800S，友商产能比较大，但公司长期做军品业务，品质的管控能力比较强，公司会发挥优势把目标集中在高端应用上。民品中的风电用碳纤维，公司早期在包头曾有布局计划生产，但随着行业格局变化，公司对建设中的包头项目进行了产品调整，目前公司作为碳纤维消费者和这些厂家进行合作。除了以上这些，公司另外一个重要特点是全产业链布局，从纤维到预浸料到复材制品以及光晟和能源板块两个具体的应用场景，加上光威精机的装备制造，使得公司在碳纤维及其复合材料整个产业链有系统化的能力，另外公司长期做军品业务并积累良好的合作口碑，这些都会为公司带来了很大的协同优势，产业链上下游业务的协同、高端客户业务资源的协同等等。整体上以公司业务目前的业务布局和产品层次，公司还是有比较明显的特点和优势。

13、威海拓展三季度营收和二季度比少了1亿，差异主要是什么？四季度有没有可能回来？

定型纤维大合同执行率三季度环比二季度减少2.7个百分点，非定型产品结构复杂有增有减，碳梁和复材制品环比各自减少两千万左右。展望四季度，包括定型产品和非定型产品预期整体会比较稳定，碳梁业务新客户部分会有一定增长预期，复材制品业务第三季度的减少更多是交付节奏影响，预期四季度有一定增长空间。

14、股权激励目标能否实现？

关于股权激励，随着三季度结束，目标压力增加，但是公司管理层还是要努力去争取完成。

15、公司在斜拉索桥、人形机器人、无人飞行汽车领域有没有探索布局？

具体应用暂时还没有，但是拉索的型材、建筑上螺纹钢的型材开发是有做的，目前量不大。电子屏托举机械臂、3C产品等应用有相应开展，关于人形机器人或者飞行汽车等相对前沿的一些应用，公司作为一个基础材料供应商，主要做原材料或中间产品，在一些应用的前期阶段可能还难以更多了解客户具体的应用场景。

16、定型产品有没有出现发展二供的趋势？

从安全和保供角度，推行双流水是必然趋势，公司产品的终端应用一直都是双流水状态。双流水更多的是供应的保障和安全，但也不排除通过对比，有一个更好的服务和价格。但二供也有很高的门槛的，能够供应的前提是一直在参与这个项目，而且原材料、制件已经验证走到了一定的时间节点，例如公司的700G，前期已经参与了很多年，做了很多工作，最后只是完成装机评审的标志性节点。

17、千吨线等同性验证状态？

等同性验证在有序推进过程中，主要是对性能和稳定性的评测，再做一个典型件的应用测试和评价。等同性验证是有固定的程序和动作的，需要多方面来协同，目前进展顺利。

18、三季度汇兑损益影响之外，管理费用、研发费用还是有一定上升，后面对期间费用的掌握是怎么样的？

管理费用增加的部分主要是股份支付费用增加，非生产性费用保持稳定；研发费用由于一些研发项目结题，同步产生的料工费减少。

19、大飞机相关业务对公司贡献展望？

919 原来定位为全球采购，以进口纤维为主，后来逐步

	<p>立足于国产化，国产纤维大批量应用需要有一个过程，更多的强调稳定性和一致性，短期内不会有一个大的供应量，还是先期待大飞机的量产，在这之后才考虑国内配套供应商的需求或者贡献的能力。未来不管突破、增长多少，对公司来说都会形成增量贡献，公司也不仅提供纤维，还有阻燃预浸料，公司和东华大学成立的联合实验室，也在为大飞机做一些技术储备和应用推广。929 主要立足于 800G 纤维，公司通过合作方目前在做相关的准备。</p> <p>20、T800H 还要再做装机评审流程吗？</p> <p>T800H 项目从选材到装机评审，完整的验证流程已经做完。</p> <p>21、高强高模 30 吨新产线何时可以投产？</p> <p>产线年底可以建好，投产进度还要看下游的需求。另外，这条线做了很多创新，是一条多用途生产线，除了高强高模生产，也可以根据市场和业务需要生产 T700 级/T800 级/T1000 级的产品。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 10 月 26 日