

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：【2024】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	工银瑞信基金、嘉实基金、东方基金、融通基金、光大保德信基金、创金合信基金、博时基金、汇丰晋信基金、东兴基金、天弘基金、华泰柏瑞基金、安信基金、前海开源基金、东方阿尔法基金、朱雀基金、西部利得基金、兴全基金、厦门象屿创业投资、广发证券、上海汽车集团金控管理、敦和资产管理、上海嘉世私募基金、上海海之帆投资、深圳市国晖投资、上海森锦投资、北京泓澄投资、上海宽远资产管理、深圳市君茂投资、上海泾溪投资、深圳前海海雅金融控股、中新融创资本管理、西藏中睿合银投资、上海丹羿投资、上海泉上私募基金、湖南正兴私募基金、闻天私募证券投资基金、大朴资产、深圳奇盛基金、航发基金、耕零（上海）投资、上汽顾臻（上海）资产、西安瀑布资产、海南果实私募基金、深圳市前海禾丰正则资产、广东正圆私募基金、天时（天津）股权投资基金、通用技术创业投资、上海兖矿资产、海南嘉禧创赢私募基金、蚌埠明道资产、上海毅木资产、宁波燕创德恒私募基金、上海混沌道然资产、广州云禧私募证券投资、西藏合众易晟投资、深圳前海互兴资产、浙江秘银投资、上海弘尚资产、上海翀云私募基金、杭州丰熙投资、北京汇涓私募基金、上海宽潭私募基金、深圳市前海尚善资产、北京文博启胜投资、杭州萧山精富私募基金、苏州璟睿私募基

	<p>金、鸿运私募基金、众行远私募基金、中银国际证券、中信建投证券、东吴证券、信达证券、国海证券、长城证券、太平洋证券、兴证证券资产管理、华创证券、中国国际金融、华安证券、中航证券、南京证券、西南证券、兴业证券、德邦证券、天风证券、国信证券、民生证券、东方证券、华西证券、中泰证券、长江证券、招商证券、东北证券、野村东方国际证券、华泰证券、东方财富证券、国金证券、财通证券、海通国际证券、中邮证券、安信证券、华福证券、国盛证券、中信证券、天风(上海)证券资产管理、上海海通证券资产管理、开源证券、中荷人寿保险、五矿证券、南华资产管理、建信理财、杭银理财、宁银理财、招银理财、元昊投资管理、太平洋证券、北京禹田资本、国投证券、上海申银万国证券、太平洋证券、川财证券、红筹投资、上海复胜资产管理、招商基金、证券日报、西安清善企业管理咨询、金股证券投资咨询、中意资产管理、浙江黑岩投资、杭州海化鸿图投资、共青城基研投资本、国泰君安证券</p>
时间	2024年4月8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年度经营情况介绍</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 251,769.73 万元，同比增长 0.26%，实现归属于上市公司股东的净利润 87,316.86 万元，同比下降 6.54%，扣除非经常性损益后的归属于上市公司股东的净利润为 71,171.32 万元，同比下降 18.61%，加权平均净资产收益率 17.00%，同比下降 4.27 个百分点。</p> <p>报告期内，公司拓展纤维板块碳纤维和织物业务主要受航空、航天需求稳定增长影响，实现销售收入 16.67 亿元，</p>

同比增长 20.28%;

能源新材料板块风电碳梁业务因传统主要客户订单量价齐跌、新开发客户虽开始导入量产但业务规模还有限,实现销售收入 4.26 亿元,同比减少 35.54%;

通用新材料板块预浸料业务主要受传统市场渔具和体育休闲领域出口业务下滑、市场需求下降影响,实现销售收入 2.68 亿元,同比减少 10.52%;

复材科技板块复合材料制部件业务主要受航空复材业务增长影响,实现销售收入 0.93 亿元,同比增长 14.37%;

精密机械板块对外装备销售业务主要受收入确认因素影响,实现销售收入 0.34 亿元,同比下降 31.05%;

光晟科技板块航天复材业务主要受下游客户项目进程不确定性影响,实现销售收入 0.19 亿元,同比下降 22.10%。

报告期内,航空、航天、新能源是公司三个最大的业务来源,其中航空业务贡献销售收入 12.53 亿元,占公司业务的 49.79%,同比增长 20.89%,航天业务贡献销售收入 3.47 亿元,占公司业务的 13.79%,同比增长 37.73%,包括风电、氢能、光伏在内的新能源业务贡献销售收入 5.99 亿元,占公司业务的 23.78%,同比下降 21.91%,非航装备和科研业务贡献销售收入 1.18 亿元,同比下降 24.24%,而包括工业制造、体育休闲等其他业务合计贡献销售收入 2.00 亿元,同比下降 33.14%。得益于航空、航天装备应用需求的稳定增长,确保了公司营业收入保持稳定。

二、问答环节

1、低空经济对碳纤维的需求?公司碳纤维是否可以在飞行汽车上及相关订单洽谈?

近期低空经济是一个非常热的话题,24 年明确提出要发展低空经济,个人理解低空经济发展主要依赖于两个方面,一方面是政策,包括低空的相关取证工作、开放程度及各行各业发展状态;另一方面是低空经济各领域的技术,碳纤维

在飞行器、无人机、飞行汽车等方面的应用，取决于是否具备技术并设计出满足需求的产品，最大能促进低空经济发展的应该是各个应用领域工业化产品的逐步发展突破。

公司具备为低空经济各行各业提供材料的有利优势，公司以往在航空、航天领域，包括有人机、无人机等方面做过很多验证工作及批量应用，已经形成成熟的材料体系及制造制部件及各种飞行器整机的能力，近期低空经济领域很多公司都有到公司交流，有一些我们提供了材料，也有一些正在对接。

2、T800 级纤维在 23 年的收入、价格及后续放量情况？

T800 级纤维公司已经形成系列化产品，有 T800S/T800H/T800G 级，T800S 级更多应用于氢能、光伏、碳碳以及缠绕类的应用领域。T800H 级用于航空领域，T800G 级更多应用于民用航空领域。T800S 级已经在前面提及的领域已实现批量应用，T800H 级项目去年通过验收，转入批产状态，今年会陆续作为新的定型产品体现。T800G 级是在大飞机上的应用，正在做 PCD 审核。

收入方面，T800 级纤维 2023 年实现收入 2.87 亿元，占公司碳纤维业务收入的 17.2%，与 2022 年相比增长 50.61%。T800H 正在原有供货基础上稳步推进千吨线等同性验证工作，来确保后面放量，T800S 级因为产品成本/价格影响用量不及预期，客户更多转向用 700S 级纤维做缠绕产品。

价格方面，今年民品纤维价格我们理解会趋于相对稳定，不会像去年那样有很大幅度。T800H 级前期的供货主要依托于国家项目，按暂定价进行交付，去年基本上确定了一个多方认可的价格，随着逐步供货量的增长和成本的降低，大的趋势是要实现低成本。

3、 包头在建工程转固原则以及大致时间点？

在建工程转固的原则是达到可使用状态，包头项目 23 年转固了 2.3 亿元，主要是房屋建筑物，有些单体厂房在去年

已经建设完成，我们也拿到了试生产批文，经过多部门验收通过后，进行了转固。预计今年上半年投产，投产后将涉及生产设备转固。

4、风电碳梁目前国内外客户进展情况，能否恢复以前状态？国内订单情况？

风电碳梁业务公司近几年一直在解决单一客户、单一来源各方面的风险，近两年取得了非常好的效果，从去年开始业务陆续好转，今年也接收到国外几个客户的批量订单，有个别已经逐步实现小批量生产。预期 24 年会实现恢复性增长，恢复到什么状态其实还要看新客户的业务进程，因为新客户刚做业务，也有一个过程。整体来看，碳梁业务基于原材料价格变化和公司的客户拓展情况，整体上全年相对比较乐观，但国内订单短期内还不明确。

5、T300 级合同到 23 年执行了 87%，还剩 13%要在今年 6 月份前执行完，目前一季度执行情况？能否看到新合同？T800 级纤维是否有和 T300 级纤维一样形式的合同？T800H 级的等同性验证有结果吗？

T300 级大合同一季度的具体执行情况要等财务核算，T800H 级纤维的业务有合同在进行，新合同 T300 级要等原合同执行完，T800 级是否有更长期的合同要等千吨线等同性验证完再确认，目前还没有确定信息可以和大家介绍。T800H 级的等同性验证正常情况下会在今年中期前后完成，公司会配合各方做好份内工作。

6、 年报提到碳纤维前沿新产品贡献 6000 多万收入？前沿新产品主要是哪些？

目前碳纤维层面新产品的 6000 多万主要来源于研制 T1100 级等产品。

7、 目前在氢能、光伏的碳碳热场有没有出货量增加？

2023 年，公司碳纤维在氢能方面业务实现收入 1.12 亿元，同比增长 9.97%；碳碳复材业务实现收入 0.61 亿元，同

比增长 272%，碳碳复材业务增长主要是因为去年同期基数较低，2023 年 T700S 级碳纤维对外销售比例提高出货量增加，所以这部分业务增加。氢能、碳碳热场方面共实现收入 1.73 亿元，目前没有特别明显看到出货量增加的情况。

8、卫星端碳纤维放量比较大，MJ 系列产品在卫星端布局以及下游客户？碳纤维除了卫星结构，还应用在什么方向？

卫星业务就是 M40J 级、M55J 级产品，客户过去主要是两个体制内的院所，去年有涉及到民营卫星总体企业。具体应用包括太阳翼和结构件。去年 MJ 系列纤维实现收入 2.07 亿元，同比增长 54.45%，业务预期公司不太好去判断，从大环境方面看我们是看好的，公司能做的就是产能准备好，除了上市时的募投项目 20 吨生产线，公司前两年用自有资金建设了一条 30 吨的生产线，已于去年年底转固。

9、去年四季度整体增速高，是上半年受环境影响四季度集中交付吗？今年会延续去年四季度的趋势吗？

去年四季度数据表现好，一是军品发货不错；二是个别产品前期发货在四季度确认收入；三是，因为去年股权激励考核业绩没达标，冲回 2,000 多万的股份支付费用。公司产品品种多，确实比较复杂，不太适合用一个季度推下一个季度，整体年化来讲公司业务相对稳定。

10、回购股份后续安排？公司分红、投资者回报规划？

公司分红整体比较稳健，根据整体经营状况，盈利水平以及资金状况，今年披露了《股东分红回报三年规划》。如果将来没有特别大的波动，分红率也会相对稳定。

公司回购是护盘式回购，就目前实施的方案未来是要用于出售的，回购完成的一年后可以卖出，三年内卖完，如果没卖或者没有卖完，就要注销或经过必要程序后可以转用途做股权激励。

11、去年公司航天领域增速较快，光晟科技在火箭发动

机领域也有一些供应，今年能不能看到在火箭发动机领域的业务表现？

光晟科技板块有给体制内做配套、验证、预研，也有给商用航天，做一些对应的产品。公司一直认为这个产业会有很好的发展，这两年因为特殊原因导致项目进展缓慢，相信未来会逐步好转，公司会做好前期准备，材料端 T700S 级、T800S 级，甚至到 T1000 级、T1100 级，公司都做了材料的储备，成型工艺方面公司也有很好的测试数据，水爆、耐压试验等已经做好充足准备，达到可以随时量产备产的状态。

12、 今年年报资产减值和商誉减值比较多的原因？

一是应收账款，公司应收款增加比较大，客户结算更多采用商票，对应计提坏账准备；二是存货，碳纤维价格下降，公司基于谨慎原则，按市场价格对存货计提减值；三是商誉，光晟处于亏损状态，把光晟的溢价部分做了核销。

13、 应收款项融资和普通的应收票据有什么区别？

应收款项融资对应的主要是 A 客户的应收账款以及 A 客户签发或背书的商票、航信，按照金融工具准则，分类在应收款项融资科目下，根据规定，既可以持有到期也可以随时向金融机构申请变现的应收款项重分类为应收款项融资科目下，目前仍处于持有状态。

14、 TP500 一季度出货预期？

TP500 和公司做的 AR500 不一样，AR500 从材料到制造整机均由公司提供，TP500 材料是由公司提供的，制造分为两家。目前公司相关业务进展顺利，但整机层面因为其他配套因素导致产品的交付方面相对缓比较慢。

15、 公司在预浸料方面有技术储备，在商飞、有人机、无人机等高端应用也有进展，未来几年的需求展望？

除缠绕或拉挤等新兴成型工艺无需使用预浸料，传统复合材料制造工艺都需要使用预浸料。随着碳纤维复材应用的不断拓展，公司对于预浸料前景看好，今年虽然出现了 10%

的下滑，但从细分领域来看，高端应用领域是增长的，下滑的基本就是体育休闲领域。目前高端应用对预浸料的要求也越来越高，不仅仅是达到基本性能，还有功能性、环保性等多方面的要求，例如公司阻燃预浸料目前已经通过了商飞PCD审核，进入材料目录，可以随时使用，公司还开发了光伏衬板上使用的光伏专用预浸料，这些都是为应对下游市场需求开发的专用产品，现在也收到了很好的预计效果，在逐步放量过程中。

公司前20年更多精力解决碳纤维作为材料本身的问题，目前逐步转移到碳纤维材料如何应用、如何好用的问题。预浸料作为中间材料，重要程度不亚于碳纤维本身，碳纤维与树脂的匹配非常重要，仅纤维好，没有树脂配合、后期没有很好的成型装备、没有好的成型工艺，碳纤维力学性能也无法很好的体现。

16、公司在高端预浸料领域竞争情况？

预浸料用途广泛，装备应用、民用航空、有人机、无人机等各个领域都需要，每个企业做好自己的定位，做好技术储备，瞄准自己发展方向，做差异化发展。不必像目前高强度碳纤维这样进入无序竞争的状态，拼杀价格。公司能有今天稳定的发展，主要是因为公司有自己的产品、战略定位。预浸料的竞争更多看纤维优势、树脂优势，不同的树脂和配方，就会有不同的应用场景和应用方向，公司已经形成多个树脂体系的材料体系，建立了自己的数据库，并做好了相应准备，可以承接各个领域、多方面客户的采购需求。

17、23年股权激励未解锁，公司对股权激励计划后续考核指标怎样考虑的？

23年公司归母净利润下滑6.54%，距离股权激励触发值有差距，因此，未达标的份额已经按有关程序审议批准作废。从方案考核指标看今年也还有不小压力，公司会以最大努力去争取最好的结果，目前也还没有更多可以介绍的。

18、公司 T300、T800 在 919 上目前的应用情况以及未来 929 合作的情况？

919 使用的 T300 级纤维目前更多的是使用进口纤维，919 刚开始立项时立足于全球采购，目前转而立足于国产化，公司 T300 级纤维和客户一起已经通过了材料的 PCD 审核，但目前的量还是比较少，未来的方向肯定是逐步实现国产化。929 复材化率要达到 50%以上，公司 T800G 级纤维正在参与 PCD 审核工作，前期承担了国家工信部项目，项目已经结题，但进入试航、进入材料目录库的相关工作还在进行中，此外，公司开发的阻燃预浸料在今年 3 月已经通过 PCD 审核，正式成为可以应用在大飞机内饰上的产品。

19、公司 T300 级纤维，是不是没有全部归到定型系列？

年报中披露的 T300 级纤维收入不全是 T300 级传统定型产品，还包括一些非型号的航空应用，主要与商用航空有关。

20、碳纤维成本中 23 年制造费用从 61%增长至 68%的原因？

制造费用提升的主要原因一是设备检修对备品备件做了更换，二是生产线小技改产生了一部分修理费。

21、对 24 年的业务展望？

航空航天领域预计今年型号内业务会有稳定增长，风电碳梁业务预计会有恢复性增长，因为民品纤维市场内卷，包头项目投产后短期内可能面临一定压力。整体上看年度情况会相对比较稳健。

22、碳纤维产业发展现状？公司如何应对？

碳纤维产业目前还是需要以点带线、以线带面逐步发展，做大做强。2023 年行业产能增长了近 30%，需求却下降了约 10%，这要求企业避免同质化恶性竞争，坚持自己的战略定位。公司坚持专注于高性能产品的研发和应用，努力避免参与低端市场的价格战。碳纤维市场目前需求放缓、产能过剩，但产能过剩主要出现在通用型产品上，公司更多注重

	高端产品的扩大应用，强化自身优势，最终实现碳纤维产业的高质量发展。
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月8日