

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：【2025】第 001 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	安信基金、百年保险资产管理、蚌埠明道资产管理、北大方正人寿保险、北京大道兴业投资管理、北京泓澄投资管理、北京汇涓私募基金、北京文博启胜投资、北京橡果资产、北京禹田资本、创金合信基金、大成基金、大朴资产、东北证券、东方基金、东方证券、东吴证券、东兴证券、方正证券、高盛、耕霖(上海)投资管理、光大证券、广东谢诺辰阳私募、广东正圆私募、广州谷得网络科技、国联证券、国盛证券、国泰君安证券、国信证券、海通证券、杭银理财、杭州海化鸿图投资、杭州萧山精富私募、昊泽致远(北京)投资、泓德基金、鸿运私募基金、华福证券、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西基金、嘉实基金、开源证券、昆仑健康保险、民生理财、民生证券、宁波燕创德恒私募基金、磐厚动量(上海)资本、乾锦豪(深圳)资产管理、融通基金、瑞锐海外投资基金司、瑞银证券、山东国惠基金、山西证券、上海晨燕资产管理、上海海通证券资产管理、上海海之帆投资、上海弘尚资产、上海朗程投资、上海启石资产、上海泉上私募基金、上海申银万国证券、上海孝庸私募基金、上海雪石资产管理、上海中亿科技投资集团、上汽顾臻(上海)资产管理、深圳创富兆业金融管理、深圳市景石投资、深圳市君茂投资、深圳市凯丰投资管理、深圳市興億投资管理、太平洋证券、天风证券、通用技术创业投资、西安瀑布资产管理、西藏青骊资产管理、

	西南证券、西斯工业集团、兴业经济研究咨询、兴业证券、亚太财产保险、阳光资产管理、银河基金、粤佛私募基金、云南约牛证券投资、长江证券(上海)资产管理、招商证券、浙江黑岩投资、浙商证券、中国国际金融、中国银河证券、中航证券、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、朱雀基金、证券日报、谢**、谢**、曹**、温**、史**、李**
时间	2025 年 4 月 1 日 15:30-17:00
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	一、2024 年度经营情况介绍 2024 年面对不利的市场环境和业务上的各种不确定因素，公司一方面继续瞄准高端应用，通过研发、验证不断完善高性能产品系列，满足各种高端装备对特定碳纤维需要，另一方面积极拓展市场领域，以市场为导向不断创新开发新产品，满足新客户以及不断渗透的新兴场景的应用需要，凭借丰富的产品线和技术品质优势、多元的市场和应用场景以及相对分散的终端客户群体，展现了较强的发展韧性，可持续发展能力不断增强。 报告期内，公司实现营业收入 24.50 亿元，同比下降 2.69%；归属于上市公司股东的净利润 7.41 亿元，同比下降 15.12%；扣非净利润为 6.68 亿元，同比下降 6.15%；加权平均净资产收益率 13.50%，同比下降 3.50 个百分点。 2024 年，碳纤维板块实现销售收入 14.52 亿元，同比下降 12.91%；通用新材料板块实现销售收入 2.34 亿元，同比下降 12.86%；能源新材料板块实现销售收入 5.37 亿元，同比增长 25.81%；复材科技板块实现销售收入 1.07 亿元，同比增长 15.60%；精密机械板块实现销售收入 0.89 亿元，

	同比增长 161.20%；光晟科技板块实现销售收入 0.25 亿元，同比增长 28.27%。 2024 年业绩下降的主要原因是碳纤维业务及预浸料业务下滑，即原材料端有一定下滑。2024 年拓展纤维板块业务在持续多年的稳定增长之后第一次出现下滑。T300 级别纤维作为传统主力产品，由于装备应用需求节奏因素影响，报告期内发货减少，尽管有民机业务快速增长的影响，但因基数较小实际影响有限，最终实现销售收入 5.16 亿元，同比下降 39.4%；包括了 T700S 级/T800S 级的高性能工业用碳纤维在市场价格大幅下降的背景下，贡献收入 2.12 亿元，同比下降 28.14%；高强高模系列碳纤维占比 11.69%，由于个别特定应用场景需求节奏影响发货减少，实现销售收入 1.70 亿元，同比下降 17.87%。 2024 年，公司装备用 T800 级产品在上一年产品验证通过后开始批量供货，民机用 T800 级产品也实现稳定增长，使 T800 级业务快速形成规模，实现销售收入 4.72 亿元，同比增长 64.64%；风电碳梁拓展市场取得重要突破，通过不断创新和产线技术改造，满足新客户对开发产品的工艺技术要求，顺利推进量产，整体业务稳定增长，扭转了风电碳梁业务连续两年大幅下滑趋势，实现了恢复性增长，增长 25.8%，报告期内，公司还积极融入低空经济发展，涉及的碳纤维业务和预浸料业务都实现了较快的增长；2024 年，公司研发情况和新产品开发情况在年报里有比较详细介绍，涉及到市场开拓、应用场景验证、新产品的开发、技术提升、工艺优化等，实现新增专利技术 169 项，具体细节就不多说了，请大家通过年报了解。 二、问答环节 1、客户 A 的 36 亿大合同并没有显示 25 年有 CCF700G 产品，CCF700G 产品今年还有没有业务？ CCF700G 产品正在供货中，合同中没有是因为价格、数
--	---

	量、应用场景未确定，合同正在商定当中，相关事项明确后会签订合同。 2、传统定型产品去年交付略慢，今年能否弥补？一季度交付情况？ 去年交付节奏较慢，我们了解今年可能略微有增长，目前一季度交付节奏正常。 3、碳梁去年价格大幅下降原因？今年碳梁价格展望？ 一方面，碳梁是按米计算的，宽度厚度等产品规格不同，价格不同，年报中披露碳梁 2024 年产能相比去年有所增加也是因为部分产品规格变化导致的；另一方面，碳梁价格主要受原材料价格影响，去年碳梁用纤维价格下降，产品价格也随之下降。今年碳梁价格预计比较稳定。 4、大合同 2025 年实际结转收入节奏？是否还有其他订单？ 军品收入节奏公司不好做预期，大合同之外的其他产品订单后期会签订合同，将根据具体情况看是否需要披露。 5、公司为大飞机以及装备配套供货的主要产品型号？ 为大飞机供货的主要有 T300 级/T800 级纤维，同时也在做一些验证，为装备配套供货产品主要有 T300 级/T700 级/T800 级纤维，以及下一步的 T1100 级纤维。无论是装备业务还是民机，公司在碳纤维方面已实现系列化供应，包括高强型纤维、高强中模型纤维、高强高模型纤维都得到一定程度的应用。 6、近年来国内碳纤维行业产能扩张过快，公司年报中提及富余产能消化问题，从行业和公司自身角度，公司认为如何更好破局？ 国内碳纤维产能扩张很快。公司年报中提及产能富裕问题主要是 T700S 级/T800S 级纤维。 从行业角度，我们认为应有序控制高强型产品的投入
--	---

	和产出，不单纯打价格战，重点转移至应用场景的开发，通过扩大应用来提升碳纤维有效消费。例如公司近些年碳纤维产品应用从装备用纤维、逐步拓展至碳梁、氢气瓶、缠绕类产品、新能源汽车重要零部件、3C 电子产品等多个领域。 7、公司各型号碳纤维产品产能？军品预计今年交付节奏？民品业务下游需求结构？ 产能情况:T300 级 500 吨，CCF700G200 吨，T800 级 700-800 吨，高强高模型纤维 80 吨，T700S 级/T800S 级 6000 吨。 装备用纤维公司根据客户订单及时交付，从过去两年的交付情况看，在季度间的波动可能会比较大，公司能做的就是确保及时足额的根据订单交付。 公司民品纤维主要指 T700S 级/T800S 级产品，属于军民两用产品，军品主要应用于航空和航天卫星之外的其他领域；民品目前主要应用在氢气瓶领域，其他场景业务量相对少一些，无人机、汽车等新兴领域刚开始应用，希望后续有更好的表现。 8、T800H 级纤维价格，后续放量节奏？ 公司去年底签订了合同，2025 年为一个合同周期，2026 年-2027 年为一个合同周期，已经对价格进行锁定，并对需求量进行了预估，公司会根据需求量进行备产，具体交付情况根据型号进度等可能会略有调整。未来也会有更多的应用场景，如有需要会再补签合同。 9、T300 级产品 26 年是否会签新合同？ 会有新合同，T300 级产品应用场景较多，覆盖面广，预计未来几年时间内订单是较为稳定的状态。 10、公司产品在新能源汽车、消费电子领域有没有应用？ 公司在新能源汽车或消费电子领都有业务，业务内容
--	---

	主要涉及碳纤维、预浸料、制部件等产品，行业应用还在发展初期，业务量多少不一，其中面向 3C 消费电子的预浸料业务对整体预浸料业务的影响相对更大一些。 11、碳纤维在航天领域的应用和需求？ 2024 年航天领域业务收入占比 10.76%，产品包括碳纤维、预浸料、制品等。航天领域纤维端重点关注 M40J 级/M55J 级等高强高模型纤维，壳体类产品主要是 T700S 级/T800S 级纤维的应用，制部件主要是根据客户要求制作。 12、公司在 919 等商用大飞机上的合作进展？ 目前已经有两款产品正式通过 PCD 审核，业务上大致会随着客户国产化替代进程走，具体时间公司无法确定。 13、碳梁业务未来发展预期？ 碳梁业务根据目前在手订单情况，预计 2025 年会有恢复性增长。 14、包头项目盈亏情况？ 包头项目去年 6 月份逐步投产，2024 年产出 1000 吨左右，因前期建设投入比较大，转固后全年增加固定成本比较多，预计 2025 年包头项目处于亏损状态。包头项目业务的整合和梳理还在进行中，包括定位、产品结构、两地协同、挖掘内部需求潜力以及开拓外部市场等。 15、大合同执行情况？ 大合同分了三个合同组，去年的部分已经执行完毕，今年合同目前执行正常，比较稳定，未来会根据客户需求进行交付。 16、包头项目能源价格有落实吗？ 包头项目落地时电价有协议，目前基本实现预期能源价格，与原来的电价协议比略增长。 17、在众多碳纤维公司中，公司的优势有哪些？ 公司产品系列完整，碳纤维产品覆盖高强型、高强中模型、高强高模型纤维，拥有干湿法、湿法两种生产工
--	---

	艺，能够满足国内目前绝大多数碳纤维应用场景的需求。 公司客户比较分散，尽管航空航天是主力，碳纤维应用航空占比 70%，但单一主机厂或者单一装备型号或者单一产品的影响有限，这使得公司业务不会受个别因素影响太多，业绩整体相对稳定。 公司拥有碳纤维全产业链布局，产品涉及碳纤维、预浸料、复材制品上下游等，这使得公司业务受产业周期性波动的冲击相对较小。 18、碳纤维整体销量相比于 2024 年少了 300 吨，威海和包头整体民品纤维产量是否增加？ 整体产量是有增加的，但有一部分公司自用了，属于内部销售，在合并层面已经抵消了。 19、包头项目如果做大丝束纤维是否需要进行工艺改造？ 包头项目目前可以直接生产 3k、6k、12k、24k 纤维，24k 纤维可以应用在碳梁上，已经做了相关评价、测试、验证，随时可以在碳梁上应用。 20、碳梁业务客户维斯塔斯是否继续减少订单？新客户和维斯塔斯在产品上有差异吗？ 应用量上而言，新客户订单量是逐渐增加的趋势，维斯塔斯前几年将业务外移，最近两年订单量趋于稳定。不同客户的产品规格不一样，有接近的，也有宽度和厚度更小的。 21、公司碳纤维新产品订单情况？ 公司碳纤维新产品类似于 T800 级纤维的历程，有验证、小批量供货、稳定生产的过程，这期间也会形成一定收入，并随着进程推进不断增加，但是相对于已经定型产品，在量或者时间节点上不好把握，期望能像 T800 级纤维那样逐步成为主力。 22、航天领域有变化吗，展望今年对公司业务有多大
--	--

	拉动？ 根据项目进展和与应用客户沟通的情况，跟前几年比，能感受到推进速度的变化和放量的需求，但目前还没有上升到量化的程度，无法判断对今年的收入有多少影响。 23、未来是否加大碳纤维的内部应用保证毛利率稳定？ 公司会以整体商业价值最大化为原则做有效规划，根据整体成本和外部采购原材料情况进行综合评判，一方面保障自产纤维的消化，避免出现产销不匹配现象；另一方面，公司会做好成本控制，评判用自产纤维还是外购纤维。 24、2025 年股权激励预期？ 2024 年装备业务中个别产品下滑较大，导致 24 年没有实现股权激励考核结果，2025 年预期积极因素增多，公司会努力争取达到股权激励目标。 25、威海电价落实时间？ 威海目前按照工业用电价格执行，山东省以及威海市对碳纤维发展大力支持，有在建设源网荷储项目，预计落实还需要时间。 26、T800 民机业务增长主要是大飞机还是无人机？ 24 年民机业务增长主要是大飞机方面的业务。 27、800 级纤维等同性验证已通过，是否会追加合同？ 目前还不涉及，后续看该产品其他相关应用场景项目进度和业务情况。 28、2024 年员工增加 80 人的原因？ 主要是包头项目投产增加生产人员。
附件清单 (如有)	无

日期	2025 年 4 月 1 日
----	----------------