

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：【2021】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	安信基金、安信证券、宝盈基金、文博启胜投资、创金合信基金、淳厚基金、大成基金、淡水泉投资、德邦基金、德意志银行、东北证券、东方证券、方瀛投资、方正证券、富兰克林华美、富利达资管、富赢资产、工银瑞信基金、观富资产、光大证券、阿米巴基金、凯鼎投资、广发证券资管、明曦投资、玄元投资、国海证券、国金基金、国盛证券、国泰基金、国泰君安证券、国投聚力、国投招商、国信证券、海宁拾贝、海通证券、横琴人寿保险、弘茗资管、红塔证券、华泰证券、华夏基金、华夏未来资本、金元证券、静衡投资、九泰基金、开源证券、鲲鹏华创、美洲豹基金、民生证券、南京证券、诺德基金、鹏华基金、平安证券、前海联合基金、榜样投资、保银投资顾问、毕咸投资、博笃投资、乘安资产、钉铃资产、丰仓股权投资、高毅资产、泓澄股权投资、汇利资产、混沌道然资产、秋阳予梁投资、泰旻资产、信璞投资、 祎兆投资、元泓投资、中亿科技投资、精富资产、申万宏源证券、丰岭资本、民森投资、前海恒江联合投资、前海瑞园、东方马拉松投资、景泰利丰投资、前海鸿富投资、睿德信投资、唐融投资、中欧博瑞投资、顺邦资产、太平洋证券、泰康资产、天风证券、鸿道投资、万和证券、万家基金、汇鑫投资、瀑布资产、西部证券、瀑布资产、闾木资产、相聚资本、新时代证券、信达证券、兴业证券、永安国富资产、长城证券、长江证券、长盛基金、浙商证

	券、中车金证投资、中国国际金融、中航证券、中泰证券、中信证券、中银国际、朱雀投资
时间	2021年3月30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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2020年度经营情况介绍</p> <p>2020年，新冠疫情肆虐全球，经济下行压力前所未有。艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。在陈亮董事长的带领下，公司上下团结一心、逆势而上、共克时艰；坚定不移实施“521”发展战略，争分夺秒复工复产，全力以赴创新创造，板块之间学、拉、帮、扶，协同发展，深入推行精益管理、制度管理、质量管理，经营业绩再创历史新高。</p> <p>报告期内，受益于航空、航天以及高端装备对碳纤维需求的稳定增长、碳纤维及其复合材料应用领域的快速拓展，公司实现营业收入21.16亿元，较上年同期增长23.36%；归属于上市公司股东的净利润6.42亿元，较上年同期增长22.98%；扣除非经常性损益的归母净利润5.66亿元，较上年同期增长23.33%。其中，拓展纤维板块碳纤维及织物业务实现销售收入10.78亿元，较上年同期增长35.11%，能源新材料板块风电碳梁业务实现销售收入7.18亿元，较上年同期增长6.61%；通用新材料板块预浸料业务实现销售收入2.36亿元，较上年同期增长33.61%；复合材料板块制品业务实现销售收入4,003.16万元，较上年同期下降0.02%；精密机械板块装备制造业务实现销售收入3,008.29万元，较上年同期增长185.12%。拓展纤维、通用新材料、精密机械板块收入及利润均实现了增长并圆满完成年初目标，能源新材料板块受国外疫情和国内外碳纤维供需关系紧张的双重不利影响，未能完成预</p>

定目标,复合材料板块因产业结构调整,且部分项目暂未结题,导致收入和利润均有小幅下降,期待今年能形成贡献。

报告期内,公司坚持创新在公司发展全局中的核心地位,坚持高质量发展目标不动摇,公司研发费用达到 2.74 亿元,同比增长 44%,新项目、新产品、新技术研发成果显著。

报告期内,碳纤维板块继续贯彻“两高一低”发展战略,按照“生产一代、储备一代、预研一代”发展思路有序推进生产和研发规划,同时,在前期产品研发成果基础上投入更多资源关注产品应用拓展和市场培育,紧跟世界前沿的 M40X 等重点型号碳纤维研发实现自主性能达标,配合各方有序推进各款 T800 级、T1000 级以及高强高模系列碳纤维在国防及高端装备应用中的产品准备和应用验证;确保量产碳纤维产品在保质保量前提下及时交付,稳步推动储备产能的等同性验证进程;持续开展工艺技术创新,完善 TZ700S (T700 级)生产工艺,突破超大容量聚合釜设计、制造及工艺,实现了干喷湿纺原丝线全纺位高速运行,为募投项目的顺利投产奠定坚实基础,为包头项目后期顺利推进做好技术储备,同时积极推动 TZ700S 产品应用市场开发,全年对外实现销售过千吨;通用新材料板块成功开发风电预浸料、阻燃预浸料、无人机预浸料,其中阻燃预浸料进入 PCD 审核阶段,风电预浸料成功应用于风电叶片制造,并取得批产订单,各种高端预浸料产品不断完善性能数据库,推动产品在航空、航天、电子、船舶等领域的应用拓展。能源板块 105mm 碳梁多种牌号碳纤维成功通过 G1C 测试,生产速度提升 25%,并成功开发建筑补强板,开拓了拉挤工艺新的市场应用空间。复材板块研发中心一期全面投产,二期已开工建设,AV500 直升机、多款无人机等 20 余个重点项目进展顺利,部分已实现首架份交付,带动公司业务向下游延伸的目标和路径更加清晰明确。精机板块成功开发龙门缠绕机、铺缠一体机、机械臂铺缠机等先进装备,非标设备标准化日趋成熟,

复材箱体和地面保障装备市场逐渐打开。

报告期内，包头碳纤维项目通过招拍挂取得项目用地并如期开工建设，一期年产 4000 吨碳纤维生产线按节点规划顺利推进，项目一期的八个主要建筑单体全部完成基础工程，计划在 2022 年建成投产并开始形成贡献。

报告期内，公司三个募集资金投资建设项目均取得重要进展。其中，高强高模碳纤维生产线承担的科研项目取得重大成果，项目产品 M40J 级、M55J 级国产碳纤维历经多个航天应用场景的应用验证，有望在今年得到放大应用；高强碳纤维高效制备技术产业化项目在报告期内如期建设完成，公司采用干喷湿纺工艺生产的 TZ700S 碳纤维产品在建筑补强、气瓶等一般工业和高端装备领域打开市场，有望成为公司碳纤维业务新的支撑点；公司先进复合材料研发中心一期在报告期内完成验收，先进的复合材料成型和生产装备、相对完善的基础设施条件为公司业务向碳纤维下游延伸提供了重要保障。

报告期内，公司荣获中国复材学会“全国轨道交通领域复合材料技术创新一等奖”，“国产碳纤维复合拉挤集成技术开发及能源领域工程应用”项目荣获山东省科技进步一等奖，并获批山东省工业设计中心称号；精机板块荣获科技部“全国科技型中小企业”称号；拓展板块荣获省专精特新中小企业、新材料产业集群领军企业、企业技术中心、两化融合优秀企业等称号；能源板块荣获中国复材学会“新锐品牌奖”。

报告期内，公司获授权专利 78 项，创建市级创新工作室 28 个。目前各单位建立实施运行质量管理体系 29 个，涵盖质量、环境、安全、能源、知识产权、两化融合、汽车行业、民用航空航天、军品、保密管理等多个领域，各项体系运行平稳有效。

报告期内，公司坚持党建引领，实施“一中心五联动”党建工作法，即以党建引领为中心，全面开展经营业务，以党员

攻关联动、党员业务联动、党员互助联动、党员基层联动、党员爱心联动等五联动，使党建工作与科研生产汇聚“驱动”合力，实现党建与企业发展的深度融合。2020 年公司党建活动蓬勃开展。为切实加强党性修养、筑牢廉政思想防线、实现党建和业务双提升，公司党总支组织开展了党规党纪专题培训活动，进一步提升了公司党风廉政建设工作，为国产碳纤维事业高质量发展提供了强有力的纪律和作风保障。在中国共产党成立 99 周年之际，公司党总支组织举行“传承优良作风、砥砺前行奋进前行”主题活动，号召全体党员传承老一代党员的优良作风，在新时代奋勇争先、砥砺前行，在公司内发挥先锋带头作用，形成奋勇争先的工作氛围。

二、问答环节

1、公司对于行业竞争方面怎么看？是否担心竞争加剧？

预计 21-22 年价格和毛利率会如何变化？

公司认为竞争不是坏事，有序的竞争有利于行业发展。竞争分两个层面，一是国际性竞争：从 20 年 8、9 月开始，国外个别企业对对中国碳纤维禁运，国外禁运有利于促进国产碳纤维发展，但我国碳纤维需求量大，自主保障能力不及 30%，国内碳纤维复材业务受到巨大影响；二是国内竞争，企业都在进步，产业发展到一定程度必然是会有竞争的，20 年国内新增产能最少有七、八万吨。对公司来说，公司有自己的发展思路 and 战略，公司更注重做好内功，一直坚持碳纤维两高一低战略，持续高研发投入，做好自己的产品，使公司的产品具备市场竞争的能力。

军品价格有审定价、协议价两种方式，军品价格下降是大趋势，随着用量增加和国产碳纤维、复合材老的成熟度提高，产品的成本下降，但是目前没有接到降价的通知。公司早期发展主要靠军品，近几年公司军民品互动发展，军民品各占一半，综合毛利率前几年是下降的过程。

2020 年毛利率提升是因为民品业务能力提升，如预浸料原主要是体育休闲等竞争激烈的领域，公司不断发展，利润低的产品逐渐放弃，向高附加值的产品方向发展。

2、报表附注披露其他收益 7682 万，其中退税 3 千多万，各种政府补助是 4 千多万，同时非经常损益里面政府补助 7394 万，这两个地方的政府补助统计口径有什么不同？

其他收益包括了退税和各种政府补助，其中，公司将当年正常收到上年业务的退税计入经常性损益，收到上年之前年度业务的退税计入非经常性损益。

3、碳梁业务 21 年增速是否能回到 19 年水平？

按照公司今年的沟通和预期，21 年会有稳定增长，但是后面的业务情况还有不确定因素，比如原材料碳纤维资源也可能对碳梁业务有影响。

4、包头项目产能？

包头项目一期预计明年上半年投产使用，一期建设 4,000 吨产能。

5、公司 20 年 T300 满产，今年军品收入的增长来自于哪里？

公司目前不存在 T300 级满产的情况，公司根据需求安排生产，T300 级目前也有一条生产线在进行等同性验证，另外，除了 T300 级以外，也还有一些像 T800 级等其他产品也开始逐渐贡献收入，军品业务不只是大合同部分，年报中客户甲是以同一实际控制人口径计算的，包含了大合同部分。

6、碳纤维和织物的均价在 20 年下半年降幅比较大，能否详细说一下原因，未来价格趋势怎样？

军品价格是豁免披露的，下半年度的变化主要是因为军民品产品结构发生变化，下半年民品纤维多。

7、2020 年预浸料毛利率提升的原因？预计未来预浸料业务的发展空间？

主要还是公司预浸料业务结构的变化所致，公司这几年一直坚持预浸料业务结构的调整，在毛利率比较低的传统体育休闲领域采取存量维持，集中更多资源开发航空航天、风电等毛利率比较高的应用领域，未来公司在发展过程中还会继续向高端应用方向拓展

8、大丝束碳纤维消耗量？如何保障？

碳梁业务用碳纤维每年都在增长，加上预浸料业务需要，今年大约需要 7000-8000 吨碳纤维，来源于外购和自产两方面，目前全球碳纤维资源紧张、价格上涨，大丝束碳纤维资源是公司碳梁业务目前面临的重要问题。

9、公司营销渠道建设？

公司一直以直营方式开展业务，没有计划建营销渠道。

10、除 24K 以外，对 48K 及以上纤维的技术储备？

公司以 24k 为主，48k 有研发和试生产。

11、公司近几年最靠谱的应用场景？

航空航天、压力容器、轨道交通、建筑补强等等。

12、新一期股权激励是否有计划？T700S 市场价格？预浸料毛利率提升的原因，是否具有可持续性？

公司目前的股权激励计划还在实施中，还有一期没有解禁，暂时没有新的计划。T700S 根据不同性能指标要求，价格从 150 到 450 之间都有。毛利率公司之前测算的是在 20%-50% 之间。预浸料毛利率提升主要是产品结构调整，高端应用增加，有一定可持续性，也需要更多努力。

13、公司打算怎么吸引优秀人才？怎样保持研发体系活力？

一是看大家是否认同碳纤维这个事情，是否认为对国家行业有意义；二是给优秀人才的收入保障，公司的收入体系在威海算中上吧。

公司一向重视研发工作和研发人员，也有多种激发研发人

员活力的务实管理措施，也一直是通过引进来、送出去等政策不断加强研发人才团队建设。

14、碳梁业务在维斯塔斯专利到期后的发展战略？

公司开展碳梁业务不受维斯塔斯专利的约束或限制，专利保护的是如何应用碳梁加工制造风电叶片，如果专利到期原则上公司可能面对更多的客户。

15、轨道交通领域的研发进度？民品现在哪个领域增长最快？

轨道交通方面目前装饰类材料进展较快，结构性材料进展慢一些。碳纤维在轨道交通领域前景好。民品领域目前增长快的是气瓶和风电。

16、包头项目明年 4000 吨投产后，产能负荷爬坡会受到订单的影响，目前的意向客户情况？

公司的优势是自身有碳纤维的需求，有消化能力，从数量来说 4000 吨还不够公司自用的。但未来也不一定全部自用，公司会根据市场需求情况向高附加值的领域发展。

17、T800 产品市场开拓情况？

T800 湿法主要是应用航空航天领域、干喷湿纺集中在民用领域，像气瓶、民机等。

18、公司在轨道交通、汽车用碳纤维的应用研发合作情况？

轨道交通是公司重点发展的方向，汽车方面公司关注的比较少，没有作为公司重点发展方向。

19、航空航天预浸料现在用在军机还是民机？目前战略对这个产品是小批量还是要突破更大市场量？航空预浸料的树脂是用的自己的配方体系吗？

预浸料军机民机都用，目前公司的发展是逐步扩大市场的过程。公司有自己的树脂配方体系，也接受客户提供树脂配方，公司完成加工。

20、航天用碳纤维今年预期能达到什么量级？

行业上航天用碳纤维目前主要分两大类，一是 T700S/T800S 级别的应用，数量不好估计，远期千吨级量级也有可能；另一个是 M40J/M55J 级产品，十吨级量级。

21、目前成本端价格的抬升对军品和民品毛利影响有多大？是否有提价的计划？

年初 T700S 价格产品已经有一轮涨价。丙烯腈价格上涨一定会影响到碳纤维成本，而碳纤维价格的上涨对公司来说利弊两方面因素都存在，公司碳纤维业务会随着碳纤维价格上涨盈利能力增强，但是预浸料和碳梁业务因外购纤维，成本增加会降低盈利能力，所以在合并口径影响会对冲一部分，目前看暂时没有重大影响。

22、大丝束和小丝束的技术差异主要在哪里？哪个技术难度更高一些？未来的方向上大丝束是否会成为主流？公司先前有提到打算增加原丝自产，背后原因主要是原丝和碳化割裂后可能很难确认质量问题原因？

大丝束和小丝束技术差别是控制点不同，不存在哪个难度更高，都有各自的关键控制点。大丝束和小丝束各有优势，大丝束不能替代小丝束。

公司能不能生产原丝，核心是技术问题，而不是质量纠纷。

23、业内有很多玩家有产能,但可能产能利用率都不足,公司认为背后的原因在哪里?是因为良率问题?还是说具备技术能力,但没有打入客户(比如军方/维斯塔斯)的供应体系?

产能利用一方面良品率问题，有的公司技术不够成熟，产品成本高，市场竞争能力差；另一方面是实际生产产品规格的差异，例如公司 T300 是 12K 千吨线，但是实际生产 3K 产品。

24、T700S 已经实现千吨级销售，2000 吨产能是否是 21 年的销量上限？给维斯塔斯的销售额同比下降 23%，除了疫情影响外是否受到江苏澳盛等其他供货商的竞争影响？为什

	<p>么给维斯塔斯的销售额2.97亿元但碳梁的收入是7.18亿元？</p> <p>风电领域新客户的拓展情况（给迪皮埃风电叶片公司、中材科技的销售额大幅增长）？ 是否有部分19年军品增值税退税没有完全返还，有望在20年到账？</p> <p>今年碳纤维预期销量会超过2000吨。</p> <p>碳梁业务不排除竞争影响，迪皮埃是为维斯塔斯做加工的，终端客户都是维斯塔斯。</p> <p>增值税退税需要公司申请，得到批复后才能退税，不存在有没有完全返还的情形。</p> <p>25、两位陈总目前在公司的角色是什么样的？是否参与到日常管理细节中？</p> <p>公司实际控制人问题前期有相关公告可以了解，2017年公司上市，上市后公司第一次换届陈亮接任董事长，去年这次换届后，陈亮不再兼任公司董事长，但仍在公司任董事，关注更多的是公司经营发展战略以及发展方向的把控等，在具体经营细节上都是通过公司的高管团队来完成的，陈洞不在公司任职，他们不参与公司日常经营管理细节，</p> <p>26、可预见时间碳纤维成本可以降到多少？两年内可以将成本降到多少？可期待商业场景？</p> <p>很难预计成本下降空间。碳纤维的主要原材料丙烯腈，2020年的这个时候价格达到20年前的水平，大概6000元/吨，维持一段时间后连续增长，到现在已经超过2020年之前连续三年的价格，接近19000元/吨；二甲基亚砩26000元/吨。原材料占整个成本的50%~60%，因此原材料价格波动会影响最终成本变化，无法控制成本，所以公司要做的就是提高产品合格率，稳定产品质量。可以期待的应用场景有航空航天、风电、氢气瓶、轨道交通、建筑补强、核工业、兵器等。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2021年3月30日
----	------------