

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 006 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	机构投资者：安信基金、北大方正人寿保险、北京汇涓私募基金、北京文博启胜投资、北京橡果资产、川财证券、创金合信基金、东方阿尔法基金、东方财富证券、东方证券、东吴证券、广东钜洲投资、广东谢诺辰阳私募证券投资、广东正圆私募基金、广发证券、国华兴益保险、国金证券、国泰君安证券、杭州海化鸿图投资、昊泽致远(北京)投资、河北开熙投资、恒泰证券、泓德基金、湖南正兴私募基金、华福证券、华泰柏瑞基金、华泰证券、华泰资产、华夏久盈资产、华商基金、惠华基金、民生证券、宁波燕创德恒私募基金、 农银理财、普信恒业科技发展（北京）、融通基金、赛富投资基金、山东国惠基金、山东吉富高新股权投资、上海百勋资产、上海晨燕资产、上海福邑私募基金、上海鹤欧投资管理、上海弘尚资产、上海嘉世私募基金、上海沁闻投资、上海森锦投资、上海顺领资产、上海毅木资产、上海涌乐私募基金、上海元昊投资、上汽顾臻(上海)资产、深圳市宝蓁投资、深圳市辰禾投资、深圳市国晖投资、深圳市景石投资、 深圳市君茂投资、深圳市尚诚资产、世嘉控股集团(杭州) 、太平洋证券、西部证券、先锋基金、信达证券、兴业基金、兴业证券、燕创资本、长江证券、招商基金、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、中荷人寿保险、中泰证券、中信证券、中邮证券、

	证券日报 个人投资者：李**、谢**【1】、谢**【2】
时间	2025 年 10 月 27 日 20:00-21:30
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、2025 年三季度经营情况介绍 报告期内，公司实现营业收入 19.86 亿元，较上年同期增长 4.40%，归属于上市公司股东的净利润 4.15 亿元，较上年同期下降 32.55%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 3.76 亿元，较上年同期下降 32.22%。 其中第三季度实现营业收入 7.85 亿元，同比增长 5.24%，环比增长 23.58%；归属于上市公司股东的净利润 1.45 亿元，同比下降 41.05%，环比增长 26.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.30 亿元，同比下降 43.45%，环比增长 24.66%。 报告期内，拓展纤维板块实现销售收入 10.03 亿元，较上年同期下降 12.54%；能源新材料板块实现销售收入 6.52 亿元，较上年同期增长 58.95%；通用新材料板块实现销售收入 1.81 亿元，较上年同期下降 1.94%；复材科技板块实现销售收入 0.60 亿元，较上年同期下降 26.34%；精密机械板块实现销售收入 0.67 亿元，较上年同期增长 4.40%；光晟科技板块实现销售收入 0.15 亿元，较上年同期增长 33.00%。 三季度业绩变化的主要因素包括： 经营层面：一、装备业务各型号产品前三季度发货情况增减不一，其中传统型号产品受节奏因素影响发货低于预期，新型号主力产品发货逐季增加，航天用 MJ 系列纤维需求逐步回暖，装备业务整体表现比较稳定。二、包头项目受行业内卷影

	响,产品价格持续低迷,基础设施投资以及投产转固规模较大,目前产能尚未完全释放,对固定成本摊销带来一定压力,对公司前三季度业绩造成较大拖累。三、碳梁业务实现较快增长,包括传统客户在内的各客户业务均实现同比增长。 费用和补助层面:研发费用对比上年同期有较大增长,政府补贴同比减少。 费用和补助层面对业绩下滑的影响可能略高于经营层面。整体上虽然市场环境不利,但公司经营展现了较强的发展韧性,特别是稳定的装备业务和表现良好的风电碳梁业务为公司的业绩表现和可持续发展提供了坚实的业绩基础。 二、问答环节 1、 航天领域 MJ 系列纤维前三季度的营收情况及全年展望? 前三季度 MJ 系列纤维收入同比增长,预期全年同比增长,具体还要看四季度发货情况。 2、 前三季度订单的回款确收比例? 预计四季度确收进度? 目前按照正常进度进行回款,按照往年规律主要是在四季度进行集中清算和回款。 3、 当前军贸需求向上,公司新定型产品需求是否有所提升? 新型号主力产品贡献逐季增强,根据合同情况,希望后期有更好表现。 4、 高端和低端复材的需求和供给情况? 复材科技板块前三季度受节奏因素影响有一定下滑,公司低端复材业务较少。 5、 军工采购是否有追加订单? 传统定型产品合同一年一签,今年发货低于预期,不涉及追加订单;另外两款装备用产品合同周期为三年,前期不存在
--	--

	追加订单的问题，客户有需求公司会直接生产发货，待合同周期内的订单消化结束后才可能会涉及到追加订单。 6、 内蒙古项目目前产能利用率及下游应用情况？ 包头项目去年下半年投产，在一年多的时间内逐步爬坡至稳定，前三季度产能约为 1700 吨-1800 吨。按照内部核算口径进行模拟，全年产能利用率能够达到 60%左右。目前公司以销定产，产能还没有充分释放。 包头项目生产的产品 70%自用，30%外销，外销产品主要应用在氢能以及一些高端装备和工业复材应用等领域。 7、 未来碳纤维价格走势判断？ 在市场中时常能听到关于碳纤维涨价的信息，公司作为纤维的采购方与销售方，整体感受目前纤维价格处于相对低位的状态，纤维价格相对比较稳定，更高端产品价格甚至有略微的下调。随着行业逐步控制产能释放、以销定产的情况出现，纤维价格全年看比较稳定。 8、 在手订单情况？ 公司业务主要集中在装备用纤维以及碳梁业务。装备用纤维业务订单公司已经披露；碳梁业务随着新应用和新客户开发，订单比较充足，也与个别客户签订了长期合同。碳梁业务在未来 1-2 年订单谨慎乐观，这也是公司全产业链布局优势的体现，通过下游的业绩成长来弥补上游材料市场低迷的一部分损失。 9、 公司 T1100 级产品目前销售规模及未来产品应用前景展望？ 目前 T1100 级产品高端应用还是在验证阶段，目前的验证进程会导致业务规模较不稳定，我们希望通过努力未来在装备甚至民机上争取更多应用机会。 10、 公司产品在轨道交通和商业航天的应用？ 轨道交通领域对碳纤维的应用有一定的刚性需求，是公司
--	---

	一直重视并且看好的领域；商业航天领域公司前期做了大量工作，无论是纤维应用还是壳体供应都已做好相应准备，随着国家布局规划和产能释放，希望能形成更好的贡献。 11、 传统定型产品未来需求？合同没有执行完毕的部分是否会延到明年？ 传统定型产品在 2024 年已出现较大下滑，我们希望接下来在一个新的规模平台上能稳定一段时间。该产品对应的合同一年一签，根据国家需求并与多方共同商定有一定预期和预测，合同的签订是有一定预期和计划的，不存在续延到明年的问题。 12、 公司民用产品盈利能力？ 盈利能力的提升核心在于产品价格以及市场消化能力。目前民品纤维价格处于相对低位的稳定状态，下降的空间 有限，同时包头项目的生产线投资和基础设施投资依赖于后期业务规模的扩大来分摊固定成本，还需要更长的时间适应市场，公司正在努力进行产品定位和市场定位的调整，希望后期有一个更好表现，目前看还需要一个过程。 13、 展望光晟科技板块下游需求？ 光晟科技板块早期定位做压力容器和壳体，相关领域及产品的进展由于客观原因推进比较慢，做了大量验证后并未产生批量业务。后期调整产品结构，增加航天复材制件、无人机等航空产品，取得了一定订单。高端复材产品较不受控，但从洽谈业务以及接触的部分领域而言，已经积攒了大量客户群和应用，随着暂缓或停滞的项目的开始启动，或许会形成产品需求，希望能有更好的表现。 14、 研发费用大幅度增加的投入方向？ 承担部分国家项目以及项目预研，主要针对未来的装备用纤维以及部分型号的产业化应用拓展，对原定型产品性能进行提升与改善，确保更好发挥复材的性能，更有利于后期应用的
--	--

	扩展。 15、 公司之前披露的 B 型号产品 2026-2027 年签订的订单额达到 18.74 亿元，平均每年能有 9 亿，现阶段能看到对明年的备货端的起量吗？ 该产品是新型主力产品，2025 年业务状况是逐季增长，今年相较去年增长幅度比较明显，从合同信息看，2026 年-2027 年增长会很明显，具体看后期履行情况吧。 16、 碳纤维在海上和海下的装备的应用和优势？ 碳纤维具有防腐等多种功能优势，加上其突出力学性能优势，原则上在海上、海下都有应用空间，比如可以应用于螺旋桨，具备一定降噪优势；应用于潜水压力舱等领域，具备一定承压优势。 17、 公司更看好未来哪些领域的需求来消化公司的碳纤维产能？ 一、高端航空航天领域对碳纤维具有潜在需求。公司将坚持“研发一代、生产一代、储备一代”的模式，逐步提高现有产品性能稳定性，通过应用和技术的迭代降低成本。 二、公司将持续提升预浸料水平，满足民用航空以及低空经济的需求，为前述领域系统性提供解决方案。 三、公司将逐步拓展产品在氢能、压力容器、3C 电子、机器人、新能源等领域的应用，逐步延伸公司产业链，寻求更多的应用场景，扩大应用，减少同质化竞争。 四、在现有热固性碳纤维技术基础上，逐步提高热塑性纤维技术成熟度并应用。该领域市场前景较为广阔，且快速成型、利于回收优势较为明显。 18、 有没有新的股权激励计划？ 今年是前一轮股权激励计划的最后一年，虽然目前看有较大压力，我们还是等着这个周期结束再看情况。 19、 特种装备领域的预浸料工艺也在不断迭代更新，除
--	---

	A 客户，是否有其他下游客户在该领域使用份额提升的趋势？ 近几年 A 客户仍占据主导作用，随着国家相关部门以及导向需求，竞争有一定加剧，但实现双流水也会有一个过程，即便是实现了双流水，其他客户也主要是 A 客户备份的定位为主。 20、 三季报显示短期借款从 4878 万元增至 6.81 亿元，增幅达 1295%，请问资金主要用于哪些方面？ 今年业务到目前为止的现金回款较少，短期借款主要用于补充流动资金短缺，包括 2024 年度现金分红、归还 2 亿项目贷款等，均通过自有资金支付。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 27 日