

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 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	华泰证券、太平洋证券、明泽投资、悟空投资、博裕投资、景林资产、中睿合银投资、长信基金、上投摩根基金、光大证券、中国人保、鹏泰投资、歌斐资产、双安资产、Dragonstone、BC Capital、农银汇理、招商基金、大成基金、安泰复材、星石投资、中国恒石、混沌投资、工商银行、鹏华基金、国泰君安资管、国新投资、华夏基金、鲁信集团、红年资产、创金合信基金
时间	2021 年 8 月 25 日
地点	华泰行知云路演平台
上市公司接待人员姓名	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>1、上半年碳纤维业务增长速度达到了 28%，整体上还是非常稳健的增长，上半年这一块业务从下游需求和目前公司的生产情况来看，大概是什么样情况，展望后面整个行业的需求大概是什么样的情况？</p> <p>碳纤维业务分两部分，一部分是军品任务，下游客户整个生产任务也比较饱和，公司也保证及时交付；另一块是民品业务，基本上整个生产任务已经排到明年了，受国外禁运的影响，国内空出一大块需求，同时国内的一些应用场景需求量也在增加，特别是气瓶、建筑补强、航空航天的应用，公司现在由于</p>

募投资项目新增产能还在爬坡，民品的交付还是有很多欠货，我们在下半年乃至明年会积极组织生产，及时的满足客户的需求。

2、我们看到毛利率略有一点下降，这是军品毛利率还是产品结构发生了一定的变化？

更多的是产品结构的变化改变了我们产品的综合毛利率，公司民品业务上升比较快。

3、往年的时候每年都会有大的合同，可能每年会在上半年公布，请教一下领导目前这一块情况怎么样的？

合同目前还在沟通协调过程中，相信下半年可能会有一个结果，届时我们会根据合同情况考虑披露的问题。

4、全年的大合同没有下来，我们生产是按照备产协议，或是什么协议要求去进行生产交付？如果合同没有签会不会影响我们的收入确认？

备产协议每个月都会有，大合同有或者没有，其实并不影响业务合作，双方业务合作在历史上也不存在大合同，只是因为上市了之后，每年客户根据业务预期进行归集，形成了大合同。

过去十多年的时间，我们一直按照一贯的模式在合作，收入确认我们会考虑目前和历史的状况，按照会计准则的要求谨慎处理。

5、公司目前跟行业接触来看，后续军品价格大概会有什么样的走势，后续整体上在价格这一块有什么样的判断呢？前天陆军装备部发了文件，我们第一时间对文件进行了解读，从文件来讲可能对整个行业来讲影响是比较小的，大家也比较关心上游的原材料，关心这方面的价格后续会有什么样变化，请两位领导帮助我们分析一下？

前天的文件出来之后大家议论很多，后来也看到很多卖方尤其是军工卖方的专业、客观的解读。像碳纤维这个领域，无

论是从前期的攻关开发、验证、以及到批产，这个过程体现出来的是很多其他所谓市场化的产品不具备的特点。

公司十多年来，从生产、工艺、技术各方面确实有了很大的进步，无论是质量的稳定性，生产的效率等方面都有很大的提高。随着我们装备建设进度和速度的加快，在一定的保障或者规模基础上，有合理的降价要求逻辑上也是合理的，具体会有什么样的幅度或者什么样的水平，目前都还没有办法来确定，但相信行业及公司健康可持续的长久发展也会是很重要的考虑因素。

6、碳梁业务，公司对需求是什么样的判断？毛利率下降比较多的原因是什么，后续毛利率会不会回归到之前的水平？

公司碳梁业务订单充足。但是去年因为有疫情原因，今年因为原材料紧张和价格的变化，都存在订单交付不足。

原材料价格上涨和利率波动两个因素叠加导致碳梁业务毛利率的下降幅度比较大。

下半年部分因素可能会得到缓解，下半年的交付可能也会更好一些，碳梁业务希望下半年有一个好转。

7、碳梁后续有没有可能行业整个市场空间会一下子打开？

国外已经有其他的品牌开始出现以碳梁为基础的叶片产品，包括美国和欧洲都有，国内有个别的厂商也有产品化的情况，虽然还没有大规模的商品化。

我们觉得从这个角度来看，专利的约束可能越来越不是一个关键因素了。国内一些厂商与公司也有技术交流，以及产品的试制等等，接下来可能会有越来越多主机厂以碳梁为基础的叶片产品走向市场，这给公司也带来了更大的市场空间。

8、预浸料收入增速很快，毛利率也看到了非常明显的提升，这一块主要的增长内容或者说增长的原因是什么呢？

一是我们舍弃了一些渔具等低端的预浸料市场；二是由于

今年整个风电市场的景气，导致风电预浸料营收增长非常快；三是公司一直在开发航空航天高端预浸料市场，对营收和毛利率的贡献逐步显露出来。

9、我们刚才讲的高端的预浸料，毛利率高一点的下游主要是指什么呢？

高端领域应用比较分散，航空航天、高端的电子通讯领域都会有一些贡献，但相对于风电预浸料，可能都不是特别突出，这反应的也是碳纤维复合材料在各个领域应用和开发的趋势。

10、航空航天、风电及其他一些高端的领域都有比较大幅度应用，我们预浸料今年自身在产品性能，成本有什么样的突破，突然间怎么很多下游一下子增长起来了，还是说这些下游需求突然来了，本身我们的产品也没有太大的变化？

上半年大的贡献主要还是风电预浸料，除了风电以外其他领域的增长，主要还是随着公司树脂体系的研究和有针对性的开发，以及公司自产 T700 级、T800 级纤维在高端应用领域的应用机会增加带来一些新的业务。

11、目前正在生产的项目产能利用率情况，募投项目投产情况？

军品目前是满产的，募投项目高强高模和 T700S/T800S 产品一直在努力达产的过程中。我们预计到今年年底应该会有一个相对比较好的表现。

12、碳纤维生产设备公司自给率有多少，是不是还有某些关键设备需要去进口？

基本上关键设备都是我们自己做的，市场上能够普遍采购到的，我们也有一些从外面配套的。

13、后期在哪个领域碳纤维应用有可能会有比较大的爆发？

目前比较重要领域，比如说风电，过去六年的发展已经很快的成为了碳纤维第一大消费领域；近两年氢瓶产业链发展越

	<p>来越清晰明确，碳纤维是必不可少的材料。相信随着清洁能源行业发展，碳纤维的市场也会有一个比较大的发展。</p> <p>14、公司管理费用增加相对要快一点，研发费用相对增长要慢一些，研发这一块请领导重点介绍一下目前我们研发方向，以及后续研发这一块的投入情况？</p> <p>公司销售费用，管理费用都是通过预算管控的，我们更多的资金还是用到研发和生产环节。研发费用一直主要是新产品开发、承担国家课题和一些型号的验证和取样，验证取样可以理解为烧钱的过程，按照时间节点、批次在不同的时间，不同的参数要求情况下来取样，直到最后上下游各个环节验收合格，研发费用的波动基本上与重要课题或项目的进度相关。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年8月25日