

证券代码：000657

证券简称：中钨高新

中钨高新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-10

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	万家基金、泰达宏利基金、创金合信基金、信达证券、兴业自营、山合金融投资、西南证券资管、建信基金、诺安基金、国寿养老、招商基金、博时基金、鹏华基金、鑫安廩资产、华安基金、Tx Capital、华宝基金、中信建投证券、一塔资本、博道基金、青骊投资、前海开源基金、东海基金、新同方投资、悟空投资、中融基金、南京银行、瀑布资管、银河证券自营、方正资管、深圳正圆投资、世诚投资、华泰柏瑞基金、玖稳资产、汇利资产
时间	2021年8月27日 9:00-16:00
地点	电话&线上交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书邓英杰、证券部总经理王丹、证券事务代表王玉珍及公司财务部相关人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 进口替代和工业母机发展过程中，硬质合金未来发展市场空间，增速和占比。整个硬质合金国内市场有多少进口多少国产？</p> <p>在欧美等发达国家，硬质合金刀具占比达到了65%以上，目前中国大概只有44%左右，随着“工业母机”的发展，中国机床也迎来了新一轮的更新换代，数控刀片、刀具作为耗材，</p>

发展前景广阔。我国硬质合金行业的年平均增速在 3%左右，公司数控刀片刀具、微钻等高附加值产品增速较快，传统硬质合金产品增速相比较低，但仍高于行业平均增速。中钨高新目前硬质合金产量位居全球第一，但产值上与国际巨头山特维克等还存在一定差距。

2. 销售模式中直销和经销占比？经销到直销转化会使得毛利率提升多少？国内范围内，行业直销情况是怎样的？

公司不同产品销售模式不同。像株硬公司、自硬公司和金洲公司的产品以直销为主，株钻公司以经销为主。株钻公司的直销比例目前在 20%内，而山特维克的直销比例 65%左右。近年来，株钻公司一直在加大直销力度，尤其是国外疫情蔓延出现国内阶段性市场窗口的时候，瞄准一流抢占高端市场，大力发展终端客户，先后与航天、军工、汽车、船舶等行业内的多家龙头企业签署了战略合作协议，形成多家产品直供客户。公司有竞争性的定制化产品毛利率高于平均，在销量提升且智能制造水平提升之后，整体协同效应也会提高。目前国内数控刀片刀具行业主要销售模式还是以经销为主。

3. 数控刀片厂商都在扩产，行业是否会存在供给端恶性竞争问题？

行业竞争一直都存在，而且会越来越激烈。但公司更侧重于走差异化的竞争路线，依靠公司行业内领先的科研实力、技术人才和持续的研发投入来提高创新能力，通过提高技术水平，不断开发新产品，扩大产品种类、提高附加值等来增强市场竞争力。

4. 公司刀片价格的趋势？和海外厂商同样性能产品的价差？

原材料价格、产品竞争性、结构化差异等等都会影响到公司刀片的平均价格。例如株钻刀片品种超过 3 万种，不同年份，可能不同档次的刀片销量会不同，存在销量结构性调整的问题，价格趋势不能一概而论。因此，均价提高或者降低并不能完全代表产品整体价格的调增或调减。目前对于市场上同类产

品，株钻公司的“钻石牌”产品有一定的品牌溢价。

公司产品 and 海外厂商尤其是在高端领域的产品价差还是相对比较大的，但是产品品种不同价差不唯一，公司也有自身的优势产品，在该系列的产品上具有一定的定价能力。

5. 国内刀片和海外刀片在中高端产品线上存在的差距？

一是品种数量，山特维克刀片品种数量 6 万多种，株钻公司接近 4 万；二是科研实力，山特维克目前拥有 3100 多项有效专利，中钨高新持有 1400 多项有效专利，但在国内是遥遥领先的；三是新品贡献率，山特维克每年有 30%-60% 的贡献率，中钨高新目前在 20% 以内；四是产品可替代性；五是直销率；六是整体解决方案能力。

6. 和同业刀具业务增速相比存在差距，原因是什么？

2021 年上半年，株钻公司净利润同比增长接近 80%，未明显低于行业增速。主要原因：一是因为公司避免做同质化产品的竞争，走差异化路线。不会一味追求量的增加，重在谋质。二是公司人才优势、技术优势、资金优势明显，但作为国有企业需承担的社会责任大，相关费用支出高。公司研发投入一直保持在较高水平，2021 年上半年研发费用支出超 1.65 亿，株钻公司的研发费用超 5000 万元。三是株钻公司在刀具行业已有近 20 年的发展历史，是国内领先的切削刀具综合供应商，业务规模基数大。

7. 民营企业的激励机制比国企要好一些，公司后续怎么防止人才流失？

首先，株钻公司收入水平具有相当的市场竞争力；其次，公司有一系列的市场化激励措施，中钨高新层面已实施的限制性股权激励，逐步推广的职业经理人机制，新产品研发的超额利润分享等等。公司现在对知识产权保护非常重视，对于人员流失后的技术泄露等有严格的责任追究规定，近段时间公司也在着力开展打假维权行动，加强知识产权保护。

8. 出口业务营收是下降的，原因是什么？高速钢取消了出口退税，硬质合金后期对出口退税情况有什么判断吗？

公司今年上半年出口部分的营收同比是上升的,但是没有国内业务增长的快,主要是受疫情影响,但这两年公司积极融入国内大循环,国内增量部分抵消了海外业务下降的不利影响。至于出口退税,属于国家政策端的,公司无法准确判断,但国家原则上应该是鼓励高附加值产品出口的。

9. 从托管公司采购原材料是否有价格优惠?

公司相关采购是关联交易,完全按照市场公允价格进行交易。

10. 公司是否在打价格战?

公司策略性地降低少部分产品的价格来抢占市场、扩大销售和市占率,阻击竞争对手,并不意味着是在打价格战。公司的发展主线还是提高产品性能和技术含量,走差异化的竞争路线。

11. 微钻面临的市场压力?

微钻的主要应用领域是 3C 行业,客户对成本较为挑剔。金洲公司面对的市场竞争一直是非常激烈和残酷的,其是行业内唯一的一家国有企业。在销售价格下降,人工成本刚性上升的情况下,金洲公司通过精益生产管理,研发创新,改进生产工艺,提高设备利用率,推进自动化、智能化等等一系列的措施,保持了较为稳定的毛利率并成为全球市占率第一的 PCB 刀具供应商。在专注于现有领域发展的同时,金洲公司管理团队市场敏感性和前瞻性很强。例如,在去年疫情期间,研发出国内加工口罩熔喷布的喷丝板钻针,一经推出就迅速占领了 80% 以上的市场,同时也为中国口罩生产和抗疫贡献了力量。金洲公司还积极开拓新的发展领域,开发出了全系列的齿科用车针、钻针等,打破了该领域全部依赖进口的局面。

12. 金洲中远期规划?

根据市场情况合理布局,小步快走,稳健扩能。金洲公司目前已建成了行业内第一个智能化车间,有效缩短了加工周期、减少了人员,提高了产品质量的稳定性。

13. 近几年公司员工总数从 1 万人左右降至目前的六七

	<p>千人，人员精简工作是不是已经做的差不多了？</p> <p>公司的员工数量目前进入了相对稳定的时期，但实际上减员增效工作是持续开展的。未来通过提高自动化、智能化程度，在产能持续增加的情况下，员工数量会保持相对稳定，人均劳动生产率有进一步提升优化的空间。</p> <p>14. 和同业相比研发支出高很多，研发支出是否有虚高？未来研发费用的趋势是什么？研发费用主要支出是人员报酬还是设备采购等？</p> <p>公司定位是高科技制造企业，是行业内龙头企业，研发投入是我们的核心竞争力。公司每年的新品贡献率在 20%以内，株钻公司上半年的研发费用超过了 5000 万。公司有 700 多人的专职研发人员，多个国家级和省级的研发创新平台。未来还会持续保持研发投入强度，依靠科技创新引领公司高质量发展。研发费用支出包括设备、材料、人员等多方面，具体在公司定期报告的财务报告部分都有明细供参考。</p> <p>15. 公司下属株硬、自硬、南硬的业务划分？</p> <p>南硬公司以粉末、棒材业务为主；株硬产品较为齐全，从粉末、棒材到硬质合金产品、钻掘工具、采掘工具等等，另外株钻公司和金洲公司均为株硬公司的子公司；自硬公司整体上与株硬类似，但硬质合金产品种类相对较少。自硬公司的热喷涂业务市场优势突出，表面工程材料、钨钼丝材等行业领先，钼丝位居中国第一。</p>
文件清单(如有)	无
日期	2021 年 8 月 29 日