

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：2021-13

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	诚旸投资：马晓晴 华夏久盈：肖桂东 东证资管：胡晓 钱思佳 人寿养老：于蕾 李梅 王锡文 大家资产：姜锦铖 张翔 融通基金：张鹏 徐笔龙 赵晨 招商证券：刘文平
时间	2021年11月18日
地点	线上电话会
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书邓英杰、证券部总经理王丹、证券事务代表王玉珍
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况介绍</p> <p>中钨高新是中国最大的硬质合金综合供应商，硬质合金生产规模全球第一，国内市场占有率超过 25%，拥有众多主导优势类产品，PCB 用精密微型钻头全球市占率排名第一，切削刀具、棒型材、球齿、轧辊产品、精密工具、钻掘工具等优势产品国内市场占有率遥遥领先，在国际市场有相当的知名度和话语权。</p> <p>2016 年，中钨高新管理整合定位为中国五矿集团有限公司旗下钨产业一体化管理运营的专业化公司；2018 年，中钨</p>

高新被纳入国企改革“双百行动”第一批示范企业；2020年公司完成非公开发行股票融资项目，募集资金8.8亿元，助力公司优势产品提质扩能、产业升级；2021年，公司第一限制性股票激励项目完成授予，进一步完善了公司治理结构，建立了股东、员工与公司利益高度一致的激励约束机制，激发骨干人员的积极性。近几年中钨高新锐意进取、勇于改革、勇于开拓，在高端产品技术开发与生产，解决卡脖子技术和实施进口替代方面取得了显著的成效。

公司人才和技术优势突出，拥有行业唯一一所硬质合金国家重点实验室和四个国家级科技创新平台，荣获两项国家科技进步二等奖，享有授权专利超过1400项，承担多个国家级、省部级重点项目，智能化生产取得重大突破。

二、问答环节

1. 请简单介绍下公司主要的产品和业务划分情况？

公司目前旗下主要的经营主体有5家，主要包括株硬公司、自硬公司、南硬公司、株钻公司和金洲公司，其中，前三家为公司的二级子公司，株钻公司和金洲公司属于株硬公司的子公司，中钨高新的三级公司。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；自硬公司整体上与株硬类似，但硬质合金产品种类相对更少一些。自硬公司的热喷涂业务市场优势突出，精密零件、表面工程材料、钨钼丝材等行业领先；株钻公司是国内领先的切削刀具综合供应商，产品包括传统刀片、数控刀片、数控刀具和整体刀具；金洲公司是全球市占率第一的PCB用精密微型钻头供应商，产品包括微钻、微型铣刀等精密刀具。

2. 今年以来公司各业务板块的利润分布？

今年以来公司整体业绩增长较多主要得益于公司各业务板块同步发力，同比均实现了较大增长。就各板块对整体利润的贡献而言，微钻和数控刀片、刀具的贡献率超过70%，其余在30%左右。

3. 公司对第四季度整体情况展望？能否保持第三季度的盈

利水平？目前订单情况？株钻的情况呢？

从目前在手订单来看，没有明显下滑，部分产品环比有所下降，但整体变化不大。金洲公司和株钻公司的产品订单情况无明显变化。

株钻公司的订单目前还是比较饱满的，可能还存在欠交的情况，交单周期相较于往年延长较多。

4. 刀具的产能扩张规划？明年的扩产的比例？产能投资到落地的一般周期是多久？

公司十四五规划的数控刀片产能希望在目前基础上翻倍，达到 1.5-2 亿片。具体到年份的增幅情况目前还没有相对具体的规划，整体扩能以小步快走的节奏进行，控制风险，稳步推进扩能。具体会根据市场情况做具体的安排。产能规划到投产的时间一般在一年到一年半。

微钻的扩产一直在稳步推进中，随着多基地的布局产量会进一步提升。数控刀片今年有新增投资航空航天和汽车两条生产线，项目推进顺利，有望在明年底投产。

5. 今年数控刀片的产量和价格是怎怎样的？行业竞争情况？

数控刀片今年整体销量增幅较大。公司募投项目使刀片产能从原来的 6000 万片增加至 8000 万片，并且在去年年底今年年初达产。今年实现了“达产即满产、超产”，月均产量突破了 800 万片，销量一度突破 1000 万片。截止到三季度，株钻公司数控刀片的平均售价在 10 元左右。由于今年原材料价格的持续上涨，株钻公司今年也进行了几次调价，最近在 10 月中旬又进行了一次全线调价。

刀具刀片的种类繁多，结构不同，结构化的差异对销售均价的影响也比较大。

从市场看，行业竞争在持续增强，竞争压力有所增强。但是各自覆盖的行业客户不同。株钻目前主要的市场和未来发展的领域主要还是在中高端市场。

6. 3-5 年的刀片刀具行业需求的展望，行业格局的变化

整体趋势上市上涨的，高端制造和进口替代的政策支持较大，是长期会发展下去的。未来行业发展会往高端制造发展。

7. 今年钨价在上涨。原材料价格的变动能否传导到下游产品？

公司产品种类多，加工周期不同，订单价格不可能完全匹配原材料价格变动。不考虑时间差的话，是可以传导的，但具有时滞性。

8. 公司未来主要产品或者下属企业的毛利率和净利率是否还有提高的空间？未来的利润增长点？

近几年，公司通过持续的改革，降本增效等手段，包括在全公司范围内推广金洲公司的精益生产经验，提高智能化、自动化水平，压减费用等等，净利率水平提升。公司也一直致力于产品结构的调整，逐步淘汰一些低毛利产品，做强做大高附加值产品。另外，公司相较于同行业公司有更加完整的产业链条，一方面新建粉末生产线产品质量提升，未来一部分刀片原料的供应会较有保障；另一方面，公司研制的 PCB 用棒材在逐步替代进口，金洲公司已经在使用且质量稳定，未来逐步实现 100% 自给的话，整体盈利水平会提升；第三，公司未来也有很多可以期待的利润增长点，包括硬面材料、难熔金属（钽铌业务、靶材业务等），还有现有业务的一些提质升级扩展等等。

9. 今年的进口替代有疫情影响，若后期疫情转好，物流恢复正常，是否会影响国产化进程？

我们认为国产化进程的提速是未来发展的大趋势。一方面，从更高的层面而言，自上而下的产业链安全自主可控意识在逐步增强。另一方面，公司主要产品的技术水平较高，可以满足客户需求，株钻公司的直销客户数量近两年也大大增加，且多为各自行业内的龙头企业，具有行业的示范效应和传导性。第三，刀具产品在客户成本中的占比较低，客户黏性较高，在满足客户需求的情况下，客户更换供应商的意愿相对较弱。

10. 公司与国际一流企业的差距体现在哪里？

差距可能主要还是在整体切削方案的解决能力上。一方面

是产品品种的多样性上，比如说山特维克刀片品种数量超过了6万种，株钻公司接近4万，种类的多样性一方面也代表了是否有整体切削解决方案的配套能力；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；三是产品的一致性、稳定性上等。

11. 公司主要的销售模式？经销和直销的毛利率差异？

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。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。未来，我们希望在保持经销的基础上，持续开发直供户，直销比例能够提升到40%以上。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。

12. 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。

整个行业的需求分布其实也是金字塔结构的，越往上，客户对于价格的敏感性越低，更看中产品本身的技术水平、切削加工的精度、性能等等。株钻公司通过布局中高端市场，挤占海外刀具的市场，不断提高在中高端市场的占有率，增强整体的盈利能力和抗风险能力。

13. 公司的员工人数未来是否还有持续下降的空间？

2016年，公司的员工数量在1万人以上。目前公司的员工数量在7000多人。在近期一轮的企业改革中，公司通过机

	<p>制的调整，人员的压减等等，基本上已经完成。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，在产能规模持续增加的情况下，员工数量会保持相对稳定，人均劳动生产率会有进一步提升优化的空间。</p> <p>14. 公司数控刀片刀具下游客户的分布情况？</p> <p>按行业区分的话，汽车行业的占比在 30%-40%，通用设备加工、模具等在 30%以上，航空航天、船舶、重工等等占比在 15-20%以上。</p> <p>15. 目前公司托管矿山是否会注入？是否有比较确定的时间点？</p> <p>公司受托管理了大股东的钨矿山资产，五矿集团在 2017 年作出过产业链一体化的承诺。承诺的履行是刚性的，集团层面也非常重视承诺的履行，会积极推动。</p> <p>16. 公司资产减值损失减少是趋势吗？</p> <p>公司的资产减值损失主要是存货跌价准备，与市场原材料价格波动相关，是持续变化的。所以不能说就会持续减少。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 11 月 18 日