

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：2021-14

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	诺安基金：王创练 曲泉儒 黄友文 耿诺 广发基金：陈小平 李晓博 顾益辉 摩根士丹利华鑫：雷志勇 徐达 沈菁 司巍 兴全基金：刘平 高群山 曹娜 大成基金：赵蓬 招商证券：刘文平
时间	2021 年 11 月 19 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;"><b>一、公司基本情况介绍</b></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，中钨高新被纳入国企改革“双百行动”第一批示范企业；2020 年</p>

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 1100 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. 数控刀片的行业情况和竞争情况以及株钻公司市场情况。

目前国内数控刀片市场的生产厂家众多，全国大大小小的数控刀片厂几百家。国内刀具市场大致可以分为三个层次：第一层次以欧美产品为主；第二层次以日韩产品为主的中端偏上领域，是株钻公司的主要竞争领域。该领域中的进口刀具中 70% 的份额为日韩刀具。株钻公司的产品直接跟日韩进行竞争，抢占日韩在该领域的份额；第三层次为众多国内企业。株钻公司作为国内领先的硬质合金切削刀具综合供应商，瞄准一流，抢占中高端市场，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。今年以来，随着精密工具产业园项目的投产达产，株钻公司抢抓市场机遇，订单持续饱满，产销两旺。

### 2. 公司产品的定价模式以及毛利情况？

公司产品种类繁多，不同的产品定价策略不同，一般从客户接受度，同行业情况和原材料成本等方面综合考虑确定。毛利率水平由于产品品种，技术含量和应用领域等差异也较大。公司贯彻“数一数二”战略，持续调整产品结构，增加高附加值产品，尤其是刀片刀具主要瞄准中高端领域，提升整体配套

能力。

### **3. 数控刀片的更换频率是怎样的？**

刀片切削加工不同材质的产品、应用场景等不同，更换时间上有所差异，短的可能十分钟左右就需要更换，长的可以适用几个小时再更换。

### **4. 公司产品一般客户的订单节奏是什么情况？**

客户会综合考虑订单交付周期、自身需求并结合产品价格形式判断进行下单。目前公司订单相对较为饱满，尤其是刀片刀具，交单周期较往年有所延长。

### **5. 公司托管矿山是否有利于公司原材料采购的成本控制？**

公司从托管的矿山和冶炼企业采购原材料，属于关联交易，按照市场公允价格结算。但相较于其他硬质合金企业，公司原材料的资源保障能力较强。

### **6. 展望四季度的业绩情况？**

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。今年公司各业务板块同步发力，刀片刀具的进口替代发展较快，并逐步切入高端领域。

### **7. 公司除刀片刀具业务外，还有哪些业务亮点？**

公司除刀片刀具业务外，其他业务亮点也较多，比如：一是硬面材料领域。自硬公司旗下长城硬面公司被评为国家第三批专精特新“小巨人”，产品广泛用于航空航天、石油化工等领域。其研制与生产的多个牌号航空涂层材料通过国际某先进航空制造企业的认证，并在该企业及国内多个航空制造企业实现了成功应用。已获得 AS9100D 航空、航天和国防组织管理体系认证，为公司向高端领域发展和航空涂层材料及涂层工程产业链的自主可控奠定坚实基础。目前正在开展 NADCAP 认证，有望成为国内首家具备航空涂层材料研究与制备、航空涂层工艺开发与涂层制备、航空涂层材料及涂层评估的完整航空涂层产业链及制备资质的企业。二是难熔金属业务。公司难熔金属

业务通过近几年的管理整合调整，业务发展较快。为推进难熔金属板块业务发展，公司董事会已于 10 月底批准设立全资子公司-中钨稀有金属材料公司。主要产品有钨钼制品，钼粉，铌粉，钽电容，钽铌板材等，钼靶材已取得行业内知名客户的认证，批量供货。三是随着株硬 2000 吨棒型材提质扩能募投资项目达产，公司今年的棒材量将整体达到 3600 吨以上，国内领先。同时随着棒材产品结构调整，尤其是未来如能实现对于金洲公司所需棒料的 100%自给，将有效提升公司整体盈利能力。四是公司切割钨丝、钼丝国内数一数二，且正在逐步扩大应用领域，例如硅片切割丝材，发展前景广阔。除此之外，公司通过持续的产品结构调整、升级，整体抗风险能力和盈利能力有望持续提升。

#### **8. 未来发展战略是怎样的？**

公司将持续聚焦主业，优化调整产品结构，大力发展刀片刀具等高附加值板块，提高其营收占比，同时培育新的增长点。公司的战略规划目标为打造具有全球竞争力的世界一流钨产业集团。

#### **9. 公司募投项目的进展情况？**

公司募投项目均在今年一季度内先后投产达产。

#### **10. 五矿集团承诺矿山注入的预期情况？**

公司及大股东五矿集团一直非常重视相关承诺的履行并积极推动，承诺履行是刚性要求，但需根据相关资产的状况、市场等情况综合确定解决方式和时机。

#### **11. 公司粉末制品的利润波动是否比较大？**

粉末制品在整个硬质合金产业链上属于初级加工产品，原材料的成本占比较大，毛利率水平偏低。整体而言，对于原材料价格波动风险的抵抗能力偏弱。

#### **12. 刀具刀片在航空领域销售的比重**

公司在航空航天、船舶、重工等等相对高端领域的占比在 15-20%左右。

#### **13. 三季度业绩超市场预期部分，原材料价格上涨贡献多**

#### 少？持续性怎样？

公司业绩主要的来源还是得益于今年产品的产销两旺，应该是具有持续性的，一是市场需求大，二是进口替代和技术提升。

#### 14. 进口替代的空间还有多大？

之前刀具客户领域中，中高端 70%以上和高端 95%以上以进口刀具为主。株钻目前位于第二阵营，已经在替代中高端市场中日韩的份额，并逐步切入高端市场。随着未来国产化进程的提速和国内制造业的升级，未来发展空间还很大。

#### 15. 公司研发的推动方式是什么样的？

公司对于研发的激励形式和手段很多，近几年持续改革，转机制、活机制，通过科研项目奖励、容错机制、扩展专业人才晋升通道，新产品贡献超额分享等等来激励科技人才和项目研发。

#### 16. 公司如何防止人才流失？

首先，公司有竞业禁止协议，并将严格执行、追究责任；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，新产品研发超额利润分享等等，公司员工收入水平也具有相当的市场竞争力；第三，对于科研人员具有容错机制；第四，引入 IPD 机制有利于技术的市场转化；第五，公司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，公司正在持续研究和制定一系列的措施来管控，防止技术泄露和加强知识产权保护。近段时间公司也在着力开展打假维权行动。未来会建立体系化的管理方式。

#### 17. 净利润的增速高于收入的增速原因是什么？

主要得益于公司持续的优化产品结构，做优做强高附加值产品，淘汰不具有市场竞争力的低毛利产品等；同时，不讲道理降成本，持续的做好降本增效工作，通过推广金洲公司精益生产经验等成本费用控制成效显著；国企改革，解决清理了历史包袱，轻装上阵等等。

	<p><b>18. 未来株钻公司的产能的规划?</b></p> <p>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。</p> <p><b>19. 公司的销售模式情况?</b></p> <p>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,进一步提高直销比例。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 11 月 21 日