

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：2021-15

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	中金公司：王梓琳、张树玮 招银理财：姚思劼 SVI：杜婷婷 aps 毕盛投资：王兴林 福建泽源资产：朱在道 平安资管：戴亚雄 晨曦投资：宗灿 东证资管：李响 德邦基金：张叶 宝盈基金：周佳莹
时间	2021 年 12 月 9 日
地点	钻石大厦 205 会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书邓英杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请展望一下明年的硬质合金行业发展趋势。</p> <p>今年，公司继续加大差异化产品的发展和整体解决方案的提供，从量来看增速比行业低，但是营业收入和利润增长很快。目前没有看到行业明显下降的趋势，订单也较为饱满，个别产品增速环比下降但同比是平稳上升的。竞争激烈的产品容易受市场环境影 响，我们产品主要走的是差异化路线。从钨价看，明年我们持谨慎乐观的看法。</p> <p>2. 公司整体解决方案的比例有多大？直销和经销的毛利</p>

	<p>率对比情况以及直销客户的行业分布是怎样的？</p> <p>目前，行业巨头山特维克的整体直销比例在 60%以上，金洲公司和株硬公司的产品以直销为主，株钻公司的产品以经销为主。公司有竞争力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，整体协同效应会有所提高。直销客户行业分布中航空航天和汽车比例较大。</p> <p>3. 公司经销商模式。</p> <p>分为许可、享受特约和特约经销商三种。</p> <p>4. 日韩市场中可以被国内其他厂商替代的比例有多少。</p> <p>日韩市场部分被国内其他厂商替代，部分不可以替代，和产品的种类及技术含量有关。</p> <p>5. 行业扩能较多，未来是否会出现供大于求的情况。</p> <p>我们的发展战略还是以差异化为主，不打价格战。硬质合金行业是一个很好的赛道，随着国家制造业的升级，对高端制造的鼓励，进口替代进程加快，行业发展空间较好，且不是进行简单的量的扩张。但也不排除个别产品会出现供大于求的情况。</p> <p>6. 钨钼切割多晶硅的市场空间和供货情况。</p> <p>市场空间非常大，目前产能受限。</p> <p>7. 是否考虑海外引进人才。</p> <p>受限原因较多，具有一定难度，后续会根据相关政策争取。目前主要通过加大直供户比例，更好的了解客户需求并进行针对性研发，对提升公司整体的技术研发水平也有一定的作用。</p> <p>8. 目前公司的自动化水平怎么样。</p> <p>目前公司自动化水平很高，并且持续在推进推数字化和智能化。金洲公司行业内第一间智能化车间已通过验收，效率提高明显。</p> <p>9. 目前数控刀片的订单到明年几月份。</p> <p>公司目前订单仍较为饱满，排单要到明年二月份。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 12 月 9 日