

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：2022-08

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位及人员	<b>参与机构：</b> 泰康资产（香港）、中信证券、东方财富证券、长沙久联资产管理、鹏华基金
时间	9月1日 16:00-17:00 9月2日 10:00-11:30、13:30-14:30
地点	株洲中钨高新钻石大厦会议室
形式	线上&现场一对一/一对多调研
上市公司接待人员	董事会秘书王丹、证券事务代表王玉珍、证券部颜自强
交流内容及具体问答记录	<p>1. 根据披露，公司切削刀具业务在受到疫情冲击的影响下，上半年仍然实现了较高的增长，请您介绍一下相关情况。</p> <p>今年上半年，公司克服疫情反复冲击，需求端增速下滑，宏观经济下行压力增大等多重压力，实现了切削刀具业务营收同比增长近30%的成绩，难能可贵。</p> <p>在疫情突发的情况下，下属子公司株钻公司和金洲公司采取多种应对措施：一是全力以赴保生产。株钻公司对生产区域实施了三级疫情管控措施，确保生产区域零风险。金洲公司在面对封城严控的情况下，全体员工坚持在生产一线，将生产受到的冲击降到了最低。二是千方百计</p>

保客户。在疫情冲击下，物流受到了严重影响，公司采取了多种措施保障客户供应，积极协调各区域交付，优先保障重点客户交货，积极研判各地复工复产态势对交货做预案安排，有效的保障了客户需求，疫情趋稳后，公司管理层第一时间开展客户回访取得了良好的效果，稳定了市场份额。三是深耕细作促增长。在面临宏观经济下行，部分应用市场需求下滑的情况下，公司创新营销模式，深耕细分市场，实现了航空航天刀具销量逆势增长，终端需求持续走强，海外市场表现亮眼，科研创新成果不断的发展成就。综上，最终实现了整个板块业务的较高发展增速。

## **2. 上半年数控刀具的销量、价格变动情况？下半年预计情况？**

上半年数控刀具销量超过 5000 万片，接近 6000 万片。售价总体同比基本持平，维持稳定。下半年如果市场不出现较大的变化，预计将按照计划实现全年销售目标，争取在目前的竞争态势下，保持产品价格稳定，但也会根据市场供需变化和竞争态势发展合理的调整产品定价策略。

## **3. 据您介绍今年上半年公司刀具业务在终端客户和海外市场取得了不错的成绩，请介绍下相关情况。**

上半年国内市场受到了较大的冲击，但我们抓住了制造业结构转型升级，中高端需求保持持续扩张的机遇，积极推动基于配套服务和解决方案的终端业务发展，取得了良好成效。上半年终端客户增速超过 20%，优于国内市场整体增速。与此同时，服务的质量和水平也大幅提升，一是类似成飞总包项目，长城配套项目的解决方案在航空企业和汽车企业中得到了良好推广。正在与相关行业企业推动新项目落地。二是与头部企业的战略合作和发展进一步扩展，终端发展形势较好。

多年来我们勇于参与全球市场竞争，布局海外市场，成效卓越。上半年海外市场平均增速超过 20%，在部分市

场如印度，东南亚等区域市场，增速超过 30%。积极开展海外营销渠道布局、团队本地化建设，海外机构、员工、渠道数量均创历史新高。公司海外渠道基本覆盖全球主要刀具市场，在新兴市场如印度、越南等区域，渠道发展从无到有，从小到大，茁壮成长。

**4. 作为国内切削刀具行业龙头企业，公司拥有较为完善的产品系列和解决方案能力，公司在相关领域与欧美品牌存在怎样的差距？**

由于我国切削刀具起步晚，积累少，在解决方案领域与国际领先企业如山特、肯纳、伊斯卡等企业尚存在不小的差距，目前来看在核心复杂刀具、精密零部件的精加工领域以及切削应用关键技术上差距比较明显。这也是株钻公司下一阶段重点发展的目标。

**5. 三季度以来，制造业相对走弱切削刀具增速下滑，对接下来四季度的发展情况的作何判断？**

按照一般规律，四季度是制造业生产经营的高峰期，是制造业固定投资的落实期，各类企业年度计划的冲刺期，也是消费和出口的旺季，因此对制造业将有较大的拉动作用。但今年的特殊情况在于，疫情的反复冲击下，消费需求未能如期回升，制造业的增速不尽如人意，叠加 3C、工程机械等处于行业下行周期，因此需求端呈现弱复苏的情况。那么相应的切削刀具行业也呈现出复苏较为乏力的状况。四季度如基建加码、制造业复苏、疫情转好，那么切削刀具行业需求将得到有效提升。

**6. 请介绍一下公司在 PCB 刀具领域的发展情况。**

中钨高新从事 PCB 刀具等微小径钻削刀具的主体是下属子公司金洲公司。金洲公司在 PCB 刀具领域市场占有率在 20%左右，处于全球领先的市场地位，目前的产品覆盖通用加工领域、医疗领域、航空航天、3C 产业等多个行业。金洲公司作为业界领先的企业，不但具有规模上的优势

（目前全球第一）还具有包括精益化生产、产品研发、管理等各种优势。

首先在精细化生产方面，金洲公司拥有国内唯一的自动化智能生产线，自动化水平领先全行业，智能化生产线减少了认为干扰因素，提升了产线的生产效率，产品质量稳定性和合格率。

其次是做到了对生产工艺各环节的精细化管理，极大的提升了管理效率降低了成本。

另外，金洲公司在研发创新上取得卓越成果，研发的多项产品不但具有行业领先水平，还成功进行了市场化，为企业带了可观的效益。比如极小径微钻、加长型钻针和涂层微钻。

最后，金洲公司深耕细分市场发展，以丹博士品牌切入牙科医疗用微小径刀具领域，研发的产品投入市场取得了良好的效果，目前相关市场发展符合预期。

#### **7. 目前市场对公司光伏用切割钨丝产品的关注度较高，公司相关业务情况进展如何？**

光伏用切割钨丝是相关企业响应光伏切割市场对切割丝产品更新迭代要求，在原钨丝产线上进行深度开发研制出的新产品，是钨丝制备工艺技术的升级。由于钨丝相对于原光伏用碳钢丝具有强度韧性更高、耐高温性能更好、线径更细，更契合下游硅料生产薄片化，大片化发展趋势，更具有经济性，对碳钢丝的替代趋势明显。目前金刚线市场需求超 1500 亿米且预期发展较快，市场前景非常广阔。

中钨高新是全球领先的硬质合金龙头企业，在各类钨产品制备上拥有深厚的技术优势，公司下属自硬公司在切割丝材生产销售上经验丰富，并在相关领域具有独特的市场地位。自硬公司已批量生产  $\Phi 37/36$  微米光伏用高强度切割钨合金丝产品并满足市场需求，新工艺制备  $\Phi 35/34/32$  微米的产品正在市场认证过程中，为其细线化升级提供条件。由于 100 亿米光伏用钨丝项目尚在建设期，

	<p>受限于原有产线规模，目前光伏用钨丝的月产量在 1 亿米左右，随着新建项目的投产，将有效提升供应量。目前光伏用钨丝供应远远不能满足市场需求，处于供不应求的情况。</p> <p><b>8. 公司的 100 亿米光伏用切割钨丝项目的进展如何，近期西南区域限电是否对项目建设产生不良影响。</b></p> <p>公司 100 亿米光伏用切割钨丝项目作为公司年度重点项目，由于产品市场的迫切需求以及非常好的发展预期受到了资本市场的广泛关注。公司内部对光伏用切割钨丝项目也非常重视，自投建以来，公司管理层及子公司时刻关注项目进度，积极协调项目建设发展，为项目顺利建成达产做好各项工作，目前项目进展顺利。预计将在四季度建成投产，将有效提升公司细钨丝产品的交付能力，为下一步开拓相关市场奠定发展基础。近期西南区域受极端天气影响开展了一段时间的限定停产，由于时间短，影响相很小，项目建设按计划正常推进。</p> <p><b>9. 市场对细钨丝的需求迫切，公司的产能远远低于市场需求，那么未来是否会加大产能建设。</b></p> <p>公司将视市场需求变化，按照规划合理部署产能建设。公司拥有较为便利的产房和设备条件，并拥有成熟的制备工艺，随着新增 100 亿米光伏用高强度钨丝项目的建成，产能规模得到有效释放，公司扩建产能的力度和周期预期也将出现积极变化。</p>
附件清单	无
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。
日期	2022 年 9 月 2 日