

证券代码：000519

证券简称：中兵红箭

中兵红箭股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-1

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（走进兵器工业 2023 年上市公司投资者集中交流活动） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称 及人员姓名	中金公司 刘中玉，孙梓洲； 新华基金 刘海彬； 百济投资 李思玮； 兴业证券 杨泽林； 财通证券 李天阳； 渤海汇金 徐中华； 国元证券 马捷，范一洲； 长江证券 黄坤； 永赢基金 曹永毅； 长盛基金 王柄方； 泓德基金 刘运昌； 招商证券 廖世刚； 东北证券 刘丹阳。
时间	2023 年 5 月 26 日 13:00-14:30
地点	包头市一机集团辅业大厦
上市公司 接待人员姓名	中兵红箭董事会秘书、财务总监 赵德良； 中南钻石有限公司副总经理 张帅； 中兵红箭证券事务部部长、证券事务代表 王新华； 中南钻石有限公司董事会秘书 潘晓英； 中兵红箭证券事务部副部长 周颖。

投资者关系  
活动主要  
内容介绍

1. 培育钻石价格下降，公司觉得今年情况如何？

答：培育钻石经过七八年的发展，这几年来已经得到消费者的逐步接受和认可，包括一些头部的珠宝品牌陆续的参与进来，行业发展到现在是按照市场的规律和自身的发展在往前推进，未来前景广阔，整体生产经营正常，技术在进步，市场的规模也逐渐在扩大。

2. 目前的价格体系下，毛利率、净利润较高，扩产后，美国的需求也在减弱，未来价格会有怎样的变化？

答：未来价格会稳定在一个合理的位置，目前头部产能增加，价格稳步下降是正常趋势，但价格下降会带来应用端的广泛扩展。

3. 培育钻石利润下降，对收入有什么影响？

答：利润下降，收入肯定会相应减少的。

4. 特种装备业务利润一直有压力，每年都有亏损，但其实这块业务也还不错，不知道未来就是这块经营的规划是怎么样？

答：特种装备方面是履行国家强军首责。我们有自己内部的提质增效目标，通过体系化的提升我们的核心竞争力，稳定产品生产经营，经营层积极履职等，让企业满足投资者预期。

5. 公司特种装备产品有无新品？在需求扩张的背景下，公

### 司特种装备业务能否得到改善？

答：公司特种装备产品主要还是智能弹药系列。这些产品是消耗品，随着需求的增加，公司这块业务是在逐步改善的，未来前期投入比较大、盈利释放不多的情况慢慢会改善。

### 6. 公司特种装备产品都是整弹吗？

答：公司特种装备业务是“5+3+N”模式，也就是有5类总装产品，3类核心部件产品和多个其他装备产品。

### 7. 从盈利能力角度，总装产品毛利水平是怎样的？核心部件的毛利率有多少？

答：总装产品和核心部件产品的毛利率都与产品的结构相关，但公司会通过提升核心能力，加大供应商的协同管理，来提高产品盈利能力。

### 8. 特种装备业务“十四五”会有怎样的趋势？

答：国家在装备产品方面属于客户引领，公司会准备好自己的核心能力，以满足未来市场的需求。

### 9. 培育钻石下游业务扩展，公司未来的规划是什么？

答：培育钻石是一个新领域，随着价格的下调，市场供需结构一直在发生变化。公司紧跟市场，在生产端在进行结构调整，原来的从小克拉到大克拉，从1克拉干到30克拉，现在，由于大克拉过剩，开发出新的高颜色、高净度的产品，始终走

在市场前沿，抓住市场主动。

**10. 公司在培育钻石的工艺技术路线方面有无变化？**

答：公司的工艺技术路线始终是追求高品质、高色度、高净度，通过技术不断提升，降低成本，增加单产。

**11. 培育钻石最高的净度能做到多少？**

答：公司生产的培育钻石颜色等级可达到 D-E 级，净度可达到 VS 以上。

**12. 培育钻石设备端情况如何？**

答：公司设备现在还是以六面的压机为主，一直是公司优势，除了腔体从小腔体到大腔体转化之外，在设备的结构上引入了自己一些特色的东西来进行产能提高，降低成本。

**13. 从培育钻石行业来看，其他竞争者的技术如何？**

答：大家技术路线都差不多。公司始终有着生产制造技术研发团队这个很强大的优势在做支撑，始终走在行业的前面，产能过大后，公司始终在转换，始终保持技术领先，这是公司持续发展的一个优势。

**14. 培育钻石价格下行的情况下，能做到以量补价吗？**

答：要看市场的变化，早期头部品牌都很谨慎，现在也是谨慎的，他们原来都是做天然钻石的，手里有大量库存，突然转到培育钻石也是不太容易。但好消息是 24 号的时候，中国黄

金和郑州晶拓达成了战略合作，这是个进步，对整个培育钻石行业的发展都能起到一个积极的引领、教育和带头作用，他看好的是中国这个巨大的市场潜力。前期潮宏基、力量钻石也都在布局这个事情，说明培育钻石的发展未来可期。未来我们会积极掌握这些信息，根据实际的市场情况，来调整公司的生产结构。

**15. 中国黄金和晶拓的合作，公司是否有参与？**

答：公司是晶拓的供应商，中国黄金作为品牌商要的是打磨后的，公司主要在生产端发挥作用。

**16: 中国黄金和晶拓签协议的时候我们有没有参与？**

答：没有参与。

**17: 公司和晶拓的独家供货模式还在延续吗？**

答：公司与晶拓的协议目前仍在执行中。

**18: 培育钻石的多层技术现在应该只有中兵这边能做，具体公司能做到什么样一个水平？**

答：不方便具体说，但可以明确这个技术目前只有我们公司牢牢掌握。

**19: 针对多层技术来说，公司主要是做小颗粒的为主，还是大颗粒也能做？**

答：小的大的都能做，这是个结构的问题。

20. 在高温高压里面，公司设备之前是以 650 为主，现在 650 和 850，它的一个大概的比例是多少？

答：具体比例无法提供，现在基本上在向 850 以上转换，650 是未来的淘汰机型。

21. 现在新上的设备主要是 800 还是 850 的？

答：这个都会有，因为不同的设备，生产出来产品不一样，需要的设备情况也不一样。

22. 特种装备订单目前情况如何？

答：目前订单还是比较稳定的。

23. 管理层换届后公司是否有针对现在管理层的股权激励计划？

答：公司将在合适的时机，按照集团公司和国资委的要求适时的推出。

24. 从 18 年到现在，公司营收增长发生了很大变化，但人员数量并未显著增加，两者之间的关系密切度？

答：两者关系不大，公司包括子公司一直在做提质增效，这个过程中是有减员的过程，很多工序都通过自动化、机械化实现，单个产出是在逐步改善的。另外，为适应国家现代化工业企业的要求，公司很多措施都是在改善劳动效率，所以说会出现您刚才说的那些情况。

25. 特种装备业务，对比其他公司应该是可以盈利的，为什么公司这块的效益不是特别好，这个原因在哪？

答：总体来说，特种装备执行的是军方的成本加成定价，不管是营收还是利润，是和军方定价密切相关的。

26. 公司特种装备业务到底能不能挣钱？

答：特种装备业务未来肯定是能挣钱的。

27. 特种装备业务板块，目前在手订单情况？在研项目，未来准备从哪几方向去突破？

答：2023年在手订单的还是比较充足的。整体的在研项目按照国家适应未来战争的需要，秉承“生产一代，研制一代，预研一代”整体思路，在研的项目还是比较多的。

28. 金刚石需求逐步下降，公司未来如何应对？如何看待国内市场？

答：中国是最大的培育钻石生产商，印度是最大的打磨基地，消费基本上在美国，欧洲相对少一些，形成了中国生产、印度打磨、美国消费的局面。随着美国整体经济下行，消费也在下降。中国市场还未开发，公司将把握市场需求，通过技术的进步，通过降本、提质，利用公司强大的研发优势进行布局。

29. 走访国内珠宝市场，发现之前开的很多培育钻石店铺，后来慢慢卖不动就关了，未来国内市场怎么看？

答：公司也在不停调研市场，未来培育钻石的前景肯定是非常广阔的，只是因为中国这个市场目前缺一个引爆点，中国黄金这种头部品牌与晶拓的这次合作，会掀起新的增长点。最近调研发现，跟三年前疫情前比，参与培育钻石销售的店铺，至少我们调研结果是高出十倍以上，已经发生巨大变化，同时加上头部品牌的介入，中国市场要发力，未来可期。原来都是国外的钻石咱们花钱买人家的，现在形势变了，我们可以造钻石挣外汇，这是咱们的优势，中国这个巨大的市场，将抓住行业发展这个机会。

### **30. 头部企业预计什么时候进入？**

答：潮宏基、中国黄金等头部品牌引领作用大，公司正密切关注其他头部品牌的市场进入情况，这个引爆点预计近两年就会出现。

### **31. 特种装备产品生产模式是小批量多品种？还是大批量少品种？**

答：特种装备产品采取订单式生产。

### **32. 特种装备产品未来会不会出现规模化效益？生产成本是否会下降？**

答：规模化，数量是一方面，再就是成本控制，比如说工艺的改进，技术的革新，降本增效是永恒的课题。

### **33. 有量才能把控成本，新品种特种装备产品订单量是否**



在增加？

答：特种装备产品采购是根据国家备战打仗形势的需要定的，公司按采购订单进行生产。

**34. 随着国家的重视，特种装备订单是否会引起量的提升？**

答：整体趋势是在不断提升的。

**35. 同是特种装备产品，为什么江机特种盈利，而北方红阳是亏损的？**

答：两家的产品种类不同。

**36. 子公司红宇专汽去年是盈利还是亏损的？**

答：是亏损的，专用车行业是充分竞争的行业，本身利润率比较低。

**37. CVD 方面公司计划做到什么程度？**

答：公司在 CVD 方面一直致力于未来的功能性材料的一些应用，未来功能性材料避不开这个技术，靠高温高压基本上走不通的，所以掌握了 CVD 技术，对未来在功能性材料的研发或者制造生产方面都会有很大的帮助。

**38. CVD 设备主要从德国进口吗？**

答：设备哪里都有，需要将设备的功能与工艺路线结合起来，不是单纯有了好设备就能生产出好产品，是一个复杂的体

系。很多设备都能自己做，公司自己也在做，根据自己的工艺需求设计出来符合自身需要的设备，有利于加速研发进程。

**39. 在声光电领域，有没有承担国家课题？**

答：还没有，在未来的方向引领上做一些探索性研究。

**40. 听说晶拓的库存压力也比较大，未来在与公司续签合同方面会不会有压力？**

答：培育钻石市场是晶拓培育起来的，他有自己的打磨加工厂，又培育了小白光这样的培育钻石高端品牌，同时掌握着毛坯钻的全球贸易，有库存是正常的，他们也在积极推动，积极布局，包括这次与中国黄金的合作，就是推动的一个鉴证，这个可以放心。

**41. 去年中国黄金到公司调研，为何不绕过晶拓直接与公司合作？**

答：产品需求不同，中国黄金要的是打磨后的，我们只提供毛坯钻，需要晶拓进行打磨，无法直接建立合作关系。

**42. 公司在高温高压法上较其他公司有一些优势，但技术壁垒体现在哪里？**

答：掌握了高温高压工艺，不等于掌握了培育钻石的合成技术。公司的优势就是技术研发，几十年来，公司庞大的技术团队一直在对高温高压合成工艺进行探索积累，工艺会不停的

	<p>创新、淘汰。</p> <p><b>43. 价格下降的情况下，毛利率是什么水平？</b></p> <p>答：公司去年根据公开的产能情况已经进行了战略转移。小克拉产品相对好做，利润率高，市场缺什么我们就生产什么，成功避免了现在的激烈竞争。</p> <p><b>44. 现在哪个水平是市场比较缺的？</b></p> <p>答：1 克拉，2 克拉整数克拉的产品是主流。</p> <p><b>45. 主流克拉数是毛坯还是打磨好的？</b></p> <p>答：打磨后的。</p> <p><b>46. 公司 A 级料的比例有多少？</b></p> <p>答：公司 A 级料的比例一直在突破，整个行业都在追求 A 级率，A 级率代表的是企业的水平，技术成熟了就有定价权。</p> <p><b>47. 900 型压机的 A 级料比例更高吗？</b></p> <p>答：900 型压机腔体大，单产高，可以生产单克拉更重的产品，仅此而已，产成品级别与工艺水平有关。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 5 月 26 日</p>