

证券代码：300488

证券简称：恒锋工具

2021年4月9日投资者关系活动记录表

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（座谈）
参与单位名称及人员姓名	通过“恒锋工具 IR”微信小程序网络远程的方式参与公司2020年度网上业绩说明会的广大投资者。
时间	2021年4月9日
地点	“恒锋工具 IR”微信小程序
上市公司接待人员姓名	公司董事长：陈尔容先生 公司董事、副总经理、董事会秘书：陈子怡先生 公司财务总监：郑继良先生 公司独立董事：张惠忠先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年4月9日（星期五）下午15:00至17:00时在“恒锋工具 IR”微信小程序举行2020年度业绩网上说明会，线上投资者通过小程序共提出45个问题，为方便投资者阅读，公司剔除相关重复提问后整理如下：</p> <p>1、问：营业收入和利润下降的主要原因是？未来有何计划提高的措施？</p> <p>答：2020年度营业收入增长约10%，利润下降主要原因为2020年非经常性损益对净利润的影响金额比上年同期减少和本期计提商誉减值准备所致。具体内容详见公司《2020年年度报告》“第四节 经营情况讨论与分析”之“一、概述”部分。</p> <p>2、问：公司有无十三五规划，五年内收入达到多少？公司一般多少收入来自汽车零部件，在新能源汽车占比越来越大的时候，公司如何避免传统乘用车的份额不断减少导致公司收</p>

	<p>入减少？</p> <p>答：公司内部已经制定了5年发展目标。根据公司发布的2020年年度报告，公司2020年营业收入较2019年增长10.10%，汽车零部件行业营业收入增长14.46%，新能源汽车的发展不会导致公司收入减少。目前汽车零部件行业收入占比约60%，其中燃油乘用车占比23%，新能源乘用车占比19%，商用车重卡占比18%。未来几年公司将努力提升在新能源汽车、航空航天、智能驱动、轨道交通、国防装备领域的业务占比。</p> <p>3、问：对比同行上市公司华锐精密，欧克亿等，公司有什么优势？</p> <p>答：华锐精密、欧克亿产品与公司产品有很大区别，市场也完全不同，我公司在复杂刀具（滚刀、拉刀、插齿刀等）领域具有优势，与他们不构成重大竞争关系。</p> <p>4、问：新业务增长点可以用可量化的方式介绍一下吗？</p> <p>答：近期市场形势很热，航空领域的各种刀具需求明显增大，智能驱动机器人核心部件专业化解决方案中各种行星减速器、RV减速器、谐波减速器制齿刀具需求猛增，公司已在这些领域出现了产品供不应求的状况，所以正在进行新的技改投入满足市场需求。</p> <p>5、问：钢价格大涨，对公司原材料有多大影响，公司定增进展如何？</p> <p>答：公司在年初时已通过支付预付款的方式和相关钢材厂家签订了锁价协议，本轮钢材涨价对公司生产成本无重大影响，公司也重视钢材长期涨价的可能性，我们也在积极的探索措施。公司定增事项已收到中国证券监督管理委员会出具的注册批复，目前正在积极推进发行工作。</p> <p>6、问：目前产能利用率是多少？是否有投资扩产的需求？</p> <p>答：公司产品主要为非标定制产品，非标准化生产，不同客户对不同刀具的要求不同，目前公司总体生产任务饱满，公</p>
--	---

	<p>司正筹划向特定对象发行股票募集资金投资于智能制造优化升级改造项目，该项目的实施有利于提高公司的生产能力，满足市场需求。</p> <p>7、问：2021年在军工领域有何新的布局？</p> <p>答：随着国家对军工行业军民融合战略的实施和落实，民营企业参与越来越深入，国产机床工具行业将有更广阔的发展空间。</p> <p>8、问：公司生产的刀具是否为易耗品，多长周期下游企业需要更换新刀具？</p> <p>答：公司产品为机床用易耗品，只要机床在运转必然用到刀具，刀具更换周期受客户拉削数量、质量要求、修磨次数等决定。</p> <p>9、问：智能制造优化升级改造项目的实施为公司带来了哪些实质性利好？</p> <p>答：实质利好如：1. 储备了发展物理空间；2. 产能及装备水平得到提升；3. 引入新的业务产品（智能装备）。</p> <p>10、问：2021年业绩的增量体现在哪些板块？可以做个拆分介绍吗？</p> <p>答：2021年公司增量明显的主要在精密复杂刀具，比如拉削刀具，切齿刀具，技术开发工艺服务类产品进展较快，展现出良好的增量空间。</p> <p>11、问：请问董秘，公司预计多久能够实现进口替代？</p> <p>答：公司产品主要聚焦中高端，进口替代一直都有，并且在不断扩大市场份额。</p> <p>12、问：为全资子公司浙江上优刀具向银行申请不超过6,500万元的融资提供担保是否会影响公司的正常经营？</p> <p>答：公司为上优刀具提供连带责任保证担保，是为了其业务规模的扩大及经营发展的需要，上优刀具为公司全资子公司，公司在担保期内有能力对其经营管理风险进行控制，财务</p>
--	--

	<p>风险处于公司可控制范围内，不会影响公司的日常经营活动。</p> <p>13、问：公司以高速钢刀具收入为主，请问这块市场有多大，硬质合金刀具是否会慢慢替代掉高速钢刀具？</p> <p>答：由于刀具形状和刀具性能方面的特殊性要求，高速钢刀具具有他特定的使用范围 and 市场需求，硬质合金材质刚性更好，韧性相对较差，在很多领域特别是复杂刀具领域在使用、技术等层面目前还不能替代，所以国产产品中拉刀类等精密复杂刀具将长期保持高速钢材料使用需求，高速钢刀具和硬质合金刀具将在很长一段时间内继续相辅相成，共同发展，同时高速钢材料也不断在进行技术改进，提升质量。</p> <p>14、问：机构持仓的数量较少，公司和机构的交流是不是太少了？未来是否会主动进行调研、沟通、采访等活动？</p> <p>答：与机构交流总体是偏少，这里有多方面的原因：一方面是公司市值小，流通盘小，受机构关注度低；另一方面公司属于金属制品业，专业性强，了解的人少。未来公司将加强与机构的交流。</p> <p>15、问：大股东有很高的持股比，是否能通过转让部分股份，引进战略投资者，给公司带来资源，做大做强？</p> <p>答：公司自上市后通过发行股份及支付现金的方式收购上优刀具，实施了限制性股票激励计划，目前正在实施向特定对象发行股票募集资金，通过以上途径优化公司股权结构。如有合适战略投资者，公司表示欢迎。</p> <p>16、问：请问公司业务的市场容量有多大，一季度业绩预告什么时候预告？</p> <p>答：根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》规则，未对创业板上市公司季度业绩预告提出要求，只对年度业绩预告做出了相关要求，公司将在2021年4月29日披露2021年一季度报告，敬请关注。</p> <p>17、问：公司有没有往硬质合金刀具发展规划？</p>
--	---

答：我们高度重视在硬质合金刀具方面的发展规划，我们在硬质合金刀具领域的规划不是做简单的刀片，而是做各种专业的硬质合金刀具，特别是可转位刀具及其他的高效切削刀具。

18、问：在复杂刀具领域的技术和使用等层面公司面临哪些机遇和挑战？

答：机遇是在国内大循环和国际国内双循环的大背景下，复杂刀具国产替代将面临更大的市场空间。挑战是复杂刀具涵盖材料、涂层、机械设计工艺等多方面技术领域，如公司不能跟上技术进步的发展将在激烈的市场竞争中处于劣势。

19、问：请问下数控刀具和高速钢刀具的区别，谢谢？

答：数控刀具有多种材料形式，有高速钢、硬质合金、超硬材料等，高速钢刀具只是数控刀具中的一种。

20、问：贵司在精密复杂刃量具、精密高效刀具的研发、生产和销售上主要有哪些客户资源？订单量如何？

答：典型客户可以关注公司网站，客户群主要涵盖：汽车零部件、减速机、风电、工程机械等。目前公司在手订单饱满，有部分生产计划已经排到了年末。

21、问：毛利率下降的主要原因？一季度是否可以恢复？

答：毛利率略有下降，主要原因是固定成本增加，人工费增长等因素。

22、问：上优刀具今年经营情况如何，是否会有商誉的减值？

答：上优刀具 21 年 1 季度经营情况良好，目前还未知 21 年是否存在商誉减值，但总体商誉金额不大。

23、问：公司有市值规划么，感觉公司不大关心二级市场公司股价？

答：二级市场股价受多种因素影响，公司无法左右。公司管理层始终聚焦于主业，只有经营业绩真正做上去才能使股价

	<p>有所反映。</p> <p>24、问：请问公司如何提高研发能力，公司核心技术人员是否持有公司股份？</p> <p>答：公司建立了科技攻关平台，每年推出科技攻关课题，通过该平台来提高研发能力，同时促进研发人员的进步。公司2017年推出过股权激励计划，涵盖公司全部核心技术人员。</p> <p>25、问：公司的刀具产品一般交货周期是多久，销售模式是否先收取一部分定金发货再收取一部分尾款质保？</p> <p>答：公司刀具产品交货周期差异较大，短则1周，长则数月不等。销售模式有预先付款模式和赊账模式都有。</p> <p>26、问：作为一名小股东，想要深入对公司的理解，请问可以去公司参观，参加股东大会吗？</p> <p>答：持有公司股票参加股东大会是股东的法定权利，股东参会只要按股东大会通知报名即可。欢迎来公司考察。</p> <p>27、问：请问公司的刀具品类现在有多少，在国内属于第一梯队么，跨过大企业比如山特维克等在国内有生产企业么，公司如何与这些巨头市场竞争？</p> <p>答：公司两大类六大系列产品处于国内第一梯队，精密复杂刀具领域处于国内第一。</p> <p>28、问：股价长期低迷，二级市场投资者亏损累累，请问公司有回购股票的计划么？</p> <p>答：公司对二级市场投资者投资亏损深感抱歉，投资有风险，入市须谨慎。考虑到公司资金状况，暂无回购计划。</p> <p>29、问：请问财务总监，一般账期要多久，应收账款风险是否可控？</p> <p>答：账期一般在2-3个月，公司应收账款产生坏账的风险较小。</p> <p>30、问：请问大股东最近一段时间是否有减持计划？</p> <p>答：暂无减持计划，本人对公司发展前景充满信心。</p>
--	--

	<p>31、问：请问公司主要原材料是否有被卡脖子的风险？</p> <p>答：公司主要原材料不存在被卡脖子的风险，进口渠道有多条。</p> <p>32、问：随着原材料的上涨，公司刀具产品今年是否提价？</p> <p>答：原材料确实在上涨，公司也在考虑部分产品涨价。</p> <p>33、问：请问公司搬迁进展如何，定增项目是否开工了？</p> <p>答：公司定增项目建设正在有条不紊按计划进行，感谢您的关注。</p> <p>34、问：请问公司年报中定的销售额是否能实现？</p> <p>答：公司 2019 年年报中定的 2020 年营业收入目标是 3.6 亿，2020 经审计后的营业收入是 3.9 亿，完成了营业收入目标。</p> <p>35、问：复杂刀具产品创新率有无提升？资金研发投入多少？</p> <p>答：母公司研发资金投入每年不低于营业收入的 5%。</p> <p>36、问：公司这个主业想象力不足，有没有考虑引入双主业呢？</p> <p>答：我们专注于主业，感谢您的关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 9 日