

证券代码：300946

证券简称：恒而达

## 福建恒而达新材料股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2021-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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				
<b>参与单位名称及 人员姓名</b>	浙江巴沃资产管理有限公司                      张春 上海健顺投资管理有限公司                      何荣珩 BosVALEN ASSET MANAGEMENT                      杜婷婷 深圳金华阳投资有限公司                      黄伟坤 金建（深圳）投资管理中心（有限合伙）                      常馨月 江苏瑞华投资管理有限公司                      黄立图;张苡榕 中信证券股权衍生品业务线                      刘颖飞;王剑彬 浙江凯读投资管理有限公司                      邹莹 上海晶上资产管理有限公司                      廖安中 上海睿扬投资管理有限公司                      屈霞 上海慧珠投资管理有限公司                      吴朝晖 西藏源乘投资管理有限公司                      苏竹柳 上海元昊投资管理有限公司                      柴逸飞 太平资产管理有限公司                      赵洋 长盛基金管理有限公司                      钱文礼 中欧基金管理有限公司                      高松 深圳市前海圣耀资本投资管理有限公司                      段紫薇				
<b>时间</b>	2021年8月23日 15:30-17:00				
<b>地点</b>	线上电话会议				
<b>公司接待人员姓名</b>	<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width:60%;">公司董事、副总经理、财务总监</td> <td>沈群宾先生</td> </tr> <tr> <td>公司副总经理、董事会秘书</td> <td>方俊锋先生</td> </tr> </table>	公司董事、副总经理、财务总监	沈群宾先生	公司副总经理、董事会秘书	方俊锋先生
公司董事、副总经理、财务总监	沈群宾先生				
公司副总经理、董事会秘书	方俊锋先生				
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	与部分投资者就公司基本情况及2021年半年度经营情况进行了交流，具体见附件《2021年8月23日互动交流问答记录》				
<b>附件清单</b>	互动交流问答记录详见附件				
<b>日期</b>	2021年8月23日				

## 附件：2021年8月23日互动交流问答记录

### 1. 切割工具领域进口替代空间大，目前国内产品与进口高端产品的差异主要体现在哪里？

金属切割工具需要产品刚性和韧性的完美结合。公司在三方面进行突破：第一方面是调节原材料金属成分的配置来适应下游锯切的对象；第二方面是热处理的工艺，通过正火-退火-回火的过程来改变金属材料内部组织结构，形成最优的排列；第三方面是有自主研发专用装备的能力。

### 2. 公司是如何从重型模切工具产品切入到智能数控装备领域的？

金属切削工具本身作为智能数控装备的核心与关键工部件，被誉为工业机床的“牙齿”，直接关系到各类工业机床的加工质量与效率。公司在切削工具上已具备充分优势，我们根据客户反馈以及日常售后服务的过程中发现，要充分发挥工具性能，需要有与之匹配高品质的配套装备。同时，终端用户的加工装备数控化智能化率较低，随着人工成本的上升以及客户加工精度要求的提高，客户本身也面临装备升级和传统装备转向自动化智能化的需求，市场空间广阔，但现有国内机床公司对切削工具下游的专用设备研发投入不足，而公司拥有二十余年的自制自动化专用装备的经验和技术积累，长期进行产品研发测试及针对下游加工客户对装备性能的需求统计分析——这些都是公司发展智能数控装备的先天技术与团队优势。在渠道方面，智能数控装备与切削工具的经销商基本可以共用；从国际对标来看，全球工具龙头山特维克、美国施泰力的成功也走了这样的发展路径。行业内包括车床、铣床、磨床、钻床、刨床、镗床、制齿机在内的各类工业母机的加工制造过程，均需要配置CNC全自动圆锯机、CNC高速带锯床来实现快速智能化下料。

### 3. 公司主导产品的国内市占率是多少？

行业特性决定细分品种非常多。按照规模以上企业口径，公司重型模切工具国内市占率约50%；双金属带锯条的销量处于国内行业头部，销量快速增长，产能瓶颈随着募投项目建成即将得到彻底解决。产品性能方面相较同行具备充分优势，其中重型模切工具经科学技术成果鉴定达到“国际领先水平”，公司核心技术成果分别获得福建省人民政府、中国轻工业联合会科学技术进步奖，在未来将立足专精特新，继续加大研发力度提升。

### 4. 公司对比竞争对手，主要的核心壁垒是什么？

公司的金属材料与热处理工艺、金属材料加工技术和自动化专用装备制造三大核心自主知识产权与技术优势就是行业门槛，公司以上述三大核心技术为依托，充分发挥主要材料、核心工艺、重要装备、市场渠道四大要素的共源与协同效应，立足专精特新，聚焦主业，持续推进产品系列化及装备配套一体化战略，积极拓展企业发展空间。

#### **5. 公司在激光切割技术有布局吗？**

公司的重型模切工具主要是用于下游柔性材料，可以实现效率高、低成本、多层次冲裁加工，而激光切割技术容易出现柔性材料特别是织物面料切口烧结，并且切割的厚度有限，加工效率低。激光切割对切割材料有局限，并且成本偏高。纵观国内外行业发展历史与趋势，金属切削工具是一个高效率、高质量、低成本的加工工具，目前激光切割不具备替代的能力。但同时我们在部分生产环节也有激光切割方面运用，会持续对这一技术的关注。

#### **6. 公司在下游不同行业需求的占比有具体拆分吗？**

由于行业特性，公司产品销售绝大多数都是经销商模式。通过卖给我们的经销商客户，还要经过一道加工工序才会到下游具体子行业的最终用户，而一个经销商会服务一个区域内的各行业类型客户，这使得无法精确拆分最终用户需求占比数据。

#### **7. 今年原材料价格的上涨，是否会通过经销商涨价的模式去消化成本的上涨？**

依托自主技术创新和领先行业地位我们公司采取“产品性能优异、质量稳定、价格中上”的市场竞争策略，产品价格虽然是市场竞争的重要因素，但我们也更注重通过性能优异和质量稳定来竞争。由于金属切削工具在下游加工过程中的成本占比非常低，根据测算大概占加工成本的2%左右，下游对价格不太敏感，高品质的金属切削工具可以大幅提升加工效率和质量，终端用户在做采购决策时，会优先考虑加工工具的品质和品牌。公司能够在原材料上涨的过程中，通过提价的方式向下游畅通传导。与此同时，公司加强内部运营管理，实现提质增效降本，消化原材料上涨的压力。

#### **8. 公司未来的产能规划是什么？**

一号厂房预计在今年第三季度末能够交付使用，争取在第四季度正式使用。二号厂房已经陆续开工，因为我们的厂房以钢结构为主，建设周期快，我们预计

在明年第二季度交付使用。

### **9. 未来1-2年或者3-5年的公司规划是什么？**

在未来1-2年，我们的核心任务是加快募投项目建设，加速公司过去三年来围绕产业系列化和配套装备一体化的业务布局而开发成熟的新技术、新产品、新业务的产业化商业化，实现其规模化量产，释放产能，实现业务与盈利快速增长。

未来3-5年，我们的核心任务是以我们的金属材料与热处理工艺、金属材料加工技术和自动化专用装备制造三大核心技术为依托，基于主要材料、核心工艺、重要装备、市场渠道四大要素资源共享，研发立足专精特新，掌握核心技术，聚焦主业，打通上游高强韧轻量化金属新材料、高性能系列化切削工具、下游配套智能数控装备垂直产业链，加速国产替代，稳固各系列产品细分龙头地位，成为技术创新与市场地位领先的企业。