

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：2022-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议	
参与单位名称及人员姓名	申万宏源、中信证券、中邮理财、长城保险、恒大人寿、交银施罗德、联创永泉、OCTO Rivers、棕榈湾投资、度势投资、泛海控股、领骥资本等机构	
时间	2022年10月28日 19:00-20:00	
地点	线上电话会议	
公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	为了更好地与广大投资者进行交流，使投资者能够进一步了解公司2022年第三季度报告及1-9月经营情况，公司于2022年10月28号19:00-20:00举行电话会议。	
附件清单	互动交流问答记录详见附件	

## 附件：2022年10月28日互动交流问答记录

### 一、公司 2022 年第三季度经营综述

2022年1-9月，公司实现营收3.76亿，同比增长8.63%；净利润7,110万元，同比下降19.36%；扣非净利润6,155.84万元，同比下降7.94%。其中2022年第三季度营业收入1.19亿元，同比增长11.40%；净利润2,054万元，同比下降5.59%；扣非净利润1887.59万，同比下降1.37%。

公司2022年前三季度收入及利润不及预期主要原因有如下几点：首先，上半年特别是二季度长三角、珠三角等先进制造业较为发达的地区，如上海、江苏、浙江等区域新冠疫情频繁爆发，而上述区域是公司客户主要的集中区域，且4-6月份属于行业传统销售旺季，因疫情管控等原因公司下游客户停工停产，对公司产品的市场销售造成一定的冲击；其次，今年二季度4—5月份持续的雨季延误了公司募投项目的建设进度，募投项目尚未贡献业绩。同时，公司2022年开始上马智能装备滚动功能部件——直线导轨项目，该项目尚在筹建中，前期资本开支及费用投入较大且暂未形成规模销售，短期来看对公司的盈利有一定的影响。

从公司的财务数据来看，2022年第1、2、3季度的销售收入同比增速分别为24.98%、-5.81%、11.40%，扣非净利润同比增速分别为11.14%、-26.52%、-1.37%，可以看出下游市场需求已出现逐步回升的趋势，且公司的扣非净利润随着市场的逐步回暖，与上年同期的差距在逐步收窄。

### 二、问答环节

#### 1.三部门联合发布《关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》，如何看待政策效果？

答：财政部、税务总局、科技部于2022年9月22日联合发布了《关于加大支持科技创新税前扣除力度的公告》，支持高新技术企业在2022年10月1日至2022年12月31日期间新购置的设备、器具（除房屋、建筑物以外的固定资产），允许当年一次性全额在计算应纳税所得额时扣除，并允许在税前实行100%加计扣除。该政策将有效刺激高新技术企业第四季度的固定资产投资热情，而恒而达主营业务涉及的数控装备具有鲜明的固定资产属性，将受益于本次税收优惠政策，同时公司金属切削工业业务作为装备制造业不可或缺的工业耗材，也将同步受益于此轮固定资产投资的快速增长。当然，政策传导有一定时间，投资之后开工、建设逐

级传递，我们比较看好政策延续性，目前观察到的情况来看下游需求落地速度较快。

## **2.从历史数据来看，双金属带锯条与硬数控刀具、机床需求是否同步？**

答：双金属带锯条、数控机床刀具及其他合金工具均属于金属切削工具，下游主要运用于装备制造、建筑建材、汽车、电子信息、航天科工等国民经济基础性产业及国家先进制造业，其区别只是运用的工序、加工方式不同，双金属带锯条等锯切工具主要是将金属材料分割成后续加工需要的规格，然后由数控刀具进行进一步加工。从工序来看，锯切加工一般在前，数控刀具一般在后，可以理解为前后工序。一般来讲，锯切工具和数控刀具的下游需求基本同步，同时，金属切削工具作为机床加工过程中不可或缺或工业耗材，与机床的市场存量以及机床开工数量正相关。

## **3.公司下游行业、地域分布是否有变化？大客户是否有变化？**

答：从目前销量及销售区域来看变化不大。公司产品销售主要集中在先进制造业发达的长三角、珠三角区域，为轻工、装备制造等制造业服务，长三角、珠三角特别是上海二季度疫情影响较大，很多下游公司因疫情管控频繁停工，对公司的产品销售造成了一定的不利影响。目前，公司主要的销售模式为经销模式，但随着公司的规模逐渐增长，公司也开始重视与下游行业大客户建立其直接的合作关系，开始向大型公司直接销售数控装备及锯切加工生产线，并发挥公司在智能数控装备的技术积累优势，为客户研发了一套自动对中焊接装置，大幅提高了客户生产线的自动化水平，也增加了客户的粘性。

## **4.锯切工具的国产替代进展？未来国企客户的国产替代需求刚性？**

答：随着国产产品性价比提升，逐步替代进口。虽然进口数量不多，但销售金额占比高，技术壁垒高，国内产品集中在中高端以下，高端市场仍大部分被外资品牌占据。

国内头部厂商产品品质与进口中高端产品基本相当，但规格、型号的数量还无法与进口品牌媲美。进口品牌产品价格是国内厂商的2-3倍。

金属切削工具作为机床的核心工作部件，也被称为“工业的牙齿”。作为工业制造中不可或缺的工业耗材，在高端领域常年依赖进口。从近几年的中美贸易战可以看出，严重依赖进口的工业产品均存在受制于人的风险，国企肩负着工业

强国的重要历史使命，也需要提前做好国产替代的准备和布局。相比于整机设备、数控机床等，金属切削工具作为工业耗材，其性能的验证时间很短，不需长时间验证寿命、耐疲劳等性能，只要产品的品质、性能满足生产要求，即可顺利完成国产替代。

#### **5.公司在新业务领域的布局？**

答：公司除现有的模切工具、锯切工具和智能数控装备外，2022年开始发展直线导轨业务。直线导轨是数控装备的核心部件，其精度、使用寿命直接影响数控机床的加工精度。公司基于自身在金属材料加工、金属热处理（决定材料寿命）两方面的核心技术优势切入直线导轨市场。今年开始建设产线，预计年底建成，明年上半年有望量产推向市场。作为直线导轨业务的新进入者，公司将重点提高产品的稳定性，优化产品性能，丰富产品规格型号，力求缩短市场对公司产品的认可时间。

直线导轨下游广泛应用于数控机床和各类自动化的装备，只要有直线运动的工业场景基本都会有应用。初步估计市场容量大。目前来看中国市场直线导轨产品特别是中高端产品严重依赖进口，高端产品主要来自日本、瑞士、德国等国家，中端产品来自中国台湾。同等规格的直线导轨产品，外资价格大约是中国台湾产品的3倍，中国台湾品牌价格大约是国产厂商的3倍。

#### **6.刀具公司是否有动力切入带锯条行业参与竞争？公司是否有意愿切入刀具市场？**

答：两个行业下游应用行业有交集，但其实是完全不同的领域。从原材料、生产工艺、技术储备、客户要求等方面均存在较大差异，刀具行业的技术储备无法支撑其跨界切入带锯条行业，我们要切入刀具市场目前技术也无法支持。从双金属带锯条的生产技术来看，需要涉及材料学、热处理、力学、机械加工、电子电气、自动化控制等多领域多学科技术深度融合，一旦建立自身的技术领先优势，新进者要短期内超越是很难的。

#### **7.公司在工业母机及智能数控装备方面的业务规划是怎样的？**

答：工业母机主要是指金属加工机床，通俗地说，是制造机器的机器，属于智能数控装备的一种。智能数控装备的加工精度、加工效率以及使用寿命主要由数字控制系统、核心功能部件、核心工作部件这几个部分决定，国产与进口的

数控装备的综合性能差距也主要集中在这些方面，这其中：控制系统主要有数控系统、电子元器件、传感器等，核心功能部件有直线导轨、滚珠丝杆、驱动电机、减速器等，核心工作部件主要是金属切削工具等。基于主要材料、核心工艺、重要装备、市场渠道四大要素的资源共享和协同效应，2017年公司确立了金属切削工具系列化及配套智能装备一体化的发展战略，在大力发展智能数控装备核心工作部件金属切削工具业务的同时，将切削工具配套使用的智能数控装备列入公司新的发展极，2022年，智能数控装备核心功能部件的直线导轨产品作为新的业务板块开始加速落地，至此，公司构建智能数控装备的核心工部件及高端装备的业务发展格局奠定，未来加速产品国产化替代的空间打开。

未来，公司在专注于智能数控装备核心工作部件金属切削工具系列化主业的同时，加速推进智能数控装备核心功能部件产业化速度，从核心工部件上着力提升国产装备的综合性能，立足研发创新，掌握核心科技，进一步巩固和提升产品竞争能力和公司市场地位，全面打开未来成长空间，并实现产品进口替代。