

河南省力量钻石股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会）
参与单位名称 及人员姓名	<p>中信证券（主持人）：李超、郭柯宇</p> <p>紫金矿业投资(上海)有限公司：王梦如； 重庆两江三峡兴盛能源产业股权投资基金管理有限公司：唐维； 重庆德睿恒丰资产管理有限公司：江昕； 中再资产管理股份有限公司：胡钰曦； 中邮人寿保险股份有限公司：陈思羽、孙婉宁、张晋、朱战宇； 中英人寿保险有限公司：武祎彬； 中银基金管理有限公司：史彬、张响东； 中信证券：史松祥、张睿哲、黄源； 中信建投证券股份有限公司：柳强、叶乐、黄杨璐； 中信建投基金管理有限公司：李源、刘锋； 中信保诚基金管理有限公司：陈岚； 中融基金管理有限公司：可汗、骆尖； 中欧基金管理有限公司：付陶； 中科沃土基金管理有限公司：徐伟； 中炬资产管理（上海）有限公司：曹博； 中金基金管理有限公司：闫鑫、戎姜斌、苏雅馨、王杰睿； 中荷人寿：尹西龙； 中和资本：秦美婧； 中航信托股份有限公司：戴佳敏； 中海基金管理有限公司：马涛； 中国人寿资产管理有限公司：张振； 中国人民养老保险有限责任公司：于天宇； 中国国际金融股份有限公司：连剑锋； 中国对外经济贸易信托有限公司：蒋海、尹鹏； 中非信银：陈星霖； 郑州市鑫宇投资管理有限公司：李小博； 浙商证券（自营）：王奕之； 浙江元葵资产管理有限公司：谷寒婷； 浙江韶夏投资管理有限公司：曾洋洋、潘焕； 浙江来益投资有限公司：廖韧；</p>

<p>浙江发展资产：戴琪、吕午弋； 招商证券投资有限公司：王凯、纪向阳、李星馨、刘丽、王雪玉、赵中平； 招商基金管理有限公司：程超、李崑、王欢； 招商财富资产管理有限公司：徐子起； 长信基金管理有限责任公司：安昀； 长盛基金管理有限公司：乔林建、汤其勇； 长江证券股份有限公司（自营）：林绍康、王丽； 长江证券股份有限公司：蔡念恒； 长城基金管理有限公司：申忆扬； 长城财富保险资产管理股份有限公司：胡纪元； 云禧基金管理有限公司：龙华明； 云锐集团：邵长凯； 云能基金管理有限公司：张水滢、黄晶； 云南能投资本投资有限公司：王韩； 粤开证券股份有限公司：冯保； 远策投资：薛登； 圆方资本管理有限公司：曾嘉； 元复资本：耿宗昂； 永诚财产保险股份有限公司：王静明； 英联股份：蔡彤； 英大证券：孙超、王成； 英大基金管理有限公司：霍达； 银河证券：梁哲铭； 易轩(北京)投资管理有限公司：辛立刚； 易米基金管理有限公司：杨振永； 玄卜投资（上海）有限公司：雷刚； 兴业证券股份有限公司：邓童卉、熊超、张彬鸿； 兴途投资：赵昂； 兴华基金管理有限公司：任选蓉； 星泰投资：贾雨朦； 信达澳亚基金管理有限公司：郭敏； 西南证券：王宁、周鑫雨； 西藏合众易晟投资管理有限公司：张友胜； 西部利得基金管理有限公司：温震宇； 威灵顿投资管理国际有限公司：张晓冬； 万向信托股份公司：胡翀霄； 万家基金管理有限公司：王丁； 万和证券：陈逊； 外贸信托：李思； 天津华人投资：温庆华； 天弘基金管理有限公司：王达； 天风商社：朱琳； 泰康人寿保险有限责任公司：肖锐； 泰达宏利基金管理有限公司：赖庆鑫；</p>

太平资产管理有限公司：曹燕萍、窦萍华、赵洋；
太平养老保险：张凯；
太平洋证券：张凤琳、崔文娟；
拓璞基金管理有限公司：张晓；
四川省健康养老产业基金：王攀；
沈阳锦绣中和资本管理有限公司：管万强；
深圳铸信诚股权投资基金管理股份有限公司：李郑浩峰；
深圳中天汇富基金管理有限公司：许高飞；
深圳宇纳天添财富管理有限公司：黎明、刘华炬；
深圳市尚诚资产管理有限责任公司：向红旭、杜新正；
深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司：汪亚；
深圳市麦星投资管理有限公司：崔原；
深圳市领骥资本管理有限公司：尤加颖；
深圳市国银资本投资管理有限公司：胡勇军；
深圳前海濠沣资本管理有限公司：毛文涛；
深圳前海聚龙投资有限责任公司：林继斌；
深圳明汉投资：何峰；
深圳茂源财富管理有限公司：钟华；
上投摩根基金管理有限公司：李婧；
上海准锦投资管理有限公司：朱斌；
上海致畅投资管理有限公司：张秋雪；
上海泽堃资产管理有限责任公司：周莉；
上海耀之资产管理中心（有限合伙）：张艺凌；
上海同彝投资管理中心（有限合伙）：董智薇；
上海天貌投资：曹国军；
上海深积资产管理有限公司：曲红丽；
上海谦荣投资有限公司：曹泽英；
上海朴易资产管理有限公司：董国星；
上海名禹资产管理有限公司：刘宝军；
上海留仁资产管理有限公司：王倩云；
上海理成资产管理有限公司：詹璐琳；
上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）：陈勇；
上海景林资产管理有限公司：张芳；
上海劲邦股权投资管理有限公司：张宇豪；
上海金恩投资有限公司：林仁兴；
上海歌汝私募基金管理有限公司：石浩；
上海复胜资产管理合伙企业（有限合伙）：周菁；
上海方物私募基金管理有限公司：汪自兵；
上海递归私募基金管理有限公司：夏冬生；
上海呈瑞投资管理有限公司：刘青林；
上海常春藤资产管理有限公司：陈雯雯、蒋煜；
上海保银私募基金管理有限公司：Ivan Zhou；
上海阿杏投资管理有限公司：蒲楠昕；
陕西抱朴容易资产管理有限公司：郝俊如；

山西证券：孙萌；
厦门市乾行资产管理有限公司：杨如丰；
厦门财富管理顾问有限公司：戴俊清；
润泽投资：郑旭；
睿新（北京）资产管理有限公司：杨湘云；
融通基金管理有限公司：田昕明、张鹏；
荣源鼎丰（珠海）资产管理有限公司：项春民；
泉果基金管理有限公司：游瑾、尚广豪；
请和泉资产：柯嘉雯；
青岛苏城荟私募基金管理有限公司：邵长超；
前海联合：彭波；
启镡新材：朱振龙；
浦银安盛：李浩玄；
平潭天添资产管理有限公司：黄杰龙；
平安资产管理有限责任公司：万淑珊；
平安银行股份有限公司：刘颖飞；
平安基金管理有限公司：刘杰、张聪；
鹏扬基金管理有限公司：朱悦；
鹏华基金管理有限公司：刘偲圣、张朱霖；
诺德基金管理有限公司：黄伟；
农银金融资产投资有限公司：龚润泽；
农银汇理基金管理有限公司：魏刚；
宁泉资产：朱正尧；
宁波三登投资管理合伙企业（有限合伙）：徐志林；
南京璟恒投资管理有限公司：黄慧明；
南华基金管理有限公司：李昊；
南方天辰（北京）投资管理有限公司：魏子钦；
摩根士丹利：蒋卓、张镭、段一帆；
旻宸投资：朱雪泉；
民生通惠：艾孟奇；
民生商社：刘文正、褚婧婧；
麦格理：Sharon；
鹿秀投资：么博；
龙航资产管理有限公司：顾铭驰；
领睿资产管理有限公司：徐智；
临沂亿盛开元资产管理有限公司：王元平；
联博香港有限公司：唐琳；
朗程投资：古勇平；
鲲鹏基金管理有限公司：杨敬雄；
凯丰投资：范慧华；
开源证券股份有限公司：郑小凡、黄泽鹏、骆峥；
君宜公司：李岳乘；
君创基金管理有限公司：龙雨晗；
玖鹏资产管理有限公司：胡纪相、郭鹏飞；

久熙资产：白景图；
景泰利兴资产管理有限公司：吕伟志；
进门财经：陈蕾；
金圆统一证券有限公司：李可及；
金元顺安基金：周葵；
金鹰基金管理有限公司：王喆、赵志永；
金建投资：张培祥；
交银国际证券：文昊；
江苏沙钢集团投资控股有限公司：吴越、杨霖沁、于宁；
建信养老：徐瑞；
建信信托：程女士；
建信人寿保险股份有限公司：何子为；
建信基金管理有限公司：路龙凯；
嘉实基金管理有限公司：马晓煜；
佳银资本：胡悦、王吉鹏；
惠升基金管理有限责任公司：游懿轩；
惠理基金管理香港有限公司：许汪洋；
汇泉基金管理有限公司：顾海波；
华信证券：范英豪；
华夏理财有限责任公司：刘宇希；
华夏基金管理有限公司：胡斌；
华夏财富创新投资管理有限公司：程海泳、刘春胜；
华西银峰投资有限责任公司：沈兆君、唐英培；
华泰证券资产管理：曹渝；
华泰证券：姜斌宇、朱陈红；
华泰保兴：赵健；
华融证券基股份有限公司：胡爽；
华福证券：来舒楠；
华创自营：魏瑶涵；
华创证券：田山川；
华创商社：王薇娜、白姚婧；
华宝基金管理有限公司：陶庆波；
华安证券股份有限公司：刘杰、马语晨、王治；
华安基金管理有限公司：孔涛；
鸿运私募基金管理（海南）有限公司：张丽青；
鸿商资本股权投资有限公司：崔霖；
红土创新基金管理有限公司：栾小明；
弘毅远方基金：马佳；
横琴淳臻投资管理中心：杨平；
河南星汉灿烂资产管理有限公司：赵冠超；
河南省国控基金管理有限公司：王东方；
河南巨坤基金管理有限公司：王峰；
河南高科技创业投资股份有限公司：李贞和、乔诗莹、尚伟龙、王龔；
吴泽致远（北京）投资管理有限公司：王金帅；

杭州优益增投资管理有限公司：范院勤；
杭州兴健资产管理有限公司：柳韩民；
杭州乾璐投资管理有限公司：徐荣正；
杭州凯岩投资管理有限公司：姚玥；
海通证券：许樱之、汤煦冬；
海通国际：张若白；
海南上善如是私募基金管理合伙企业：艾靖东；
海南容光私募基金管理中心(有限合伙)：韩飞；
海南富道私募基金管理有限公司：方何、魏薇、；
国信证券：吴双、李雨轩；
国盛证券：赵雅楠、张望；
国联人寿保险股份有限公司：陆鸣；
国联人寿：夏雪冰；
国联安基金管理有限公司：张伟；
国金证券：罗晓婷、蔡昕好；
国都证券股份有限公司：韩保倩；
广州创钰投资管理有限公司：唐小皓；
广发证券资产管理(广东)有限公司：孙国萌；
广发期货有限公司：赖永生；
广发基金管理有限公司：刘娜、王鹏；
广东宝新资产管理有限公司：闫鸣；
光大保德信基金管理有限公司：詹佳、李心宇；
工银瑞信：董明斌；
格林基金管理有限公司：唐嘉晨；
高毅资产：赵浩；
富国基金管理有限公司：范磊；
富安达基金管理有限公司：栾庆帅；
方正富邦基金：刘蒙；
度势投资：顾宝成；
东源投资：王冉；
东兴证券：林阳；
东吴商社：谭志千；
东海基金管理有限公司：袁郡；
东方自营：黄泓渊；
东方证券资产管理有限公司：郭乃幸；
东方证券股份有限公司：陈波；
东方基金管理有限公司：邵子馨；
东方财富证券：班红敏、朱晋潇；
东北证券：唐凯、赵哲；
鼎晖投资：黄彦婕；
鼎诚人寿保险有限责任公司：王艺璇；
砥俊资产：党剑；
德邦证券：安育廷、徐宇博、郑澄怀；
德邦基金管理有限公司：熊泰来、张嘉晟；

	<p>大家资产：张婧； 淳厚基金管理有限公司：李天诚； 川流投资：杨子平； 崇正投资：张耀坤； 承珞资本：白召然； 晨骏资本投资管理有限公司：艾国荣； 财通研究所：李跃博、李天阳、刘洋； 财通基金管理有限公司：从昉昕、张飒、魏秀如； 财达证券自营：陈晓言； 渤海人寿保险股份有限公司：万明、王新亮； 博时基金管理有限公司：甘静芸； 伯克希尔：哈沙尾； 博大科技金融控股有限公司：王钟杨； 贝莱德投资管理(上海)有限公司：唐华； 北京志开投资管理有限公司：周彬； 北京源乐晟资产管理有限公司：卢奕璇、钱雨欣； 北京禹田资本管理有限公司：崔凯、刘元根； 北京通汇泰和投资管理有限公司：苏昊； 北京容光私募基金管理合伙企业(有限合伙)：高鹏飞； 北京擎天普瑞明投资管理有限公司：杨文静； 北京凌霄：张嘉歆； 北京乐正资本管理有限公司：王慧怡； 北京鸿道投资管理有限责任公司：赵云； 北京古槐资本投资有限公司：杜彤； 北京帆贝投资管理有限公司：陈馨； 北京东方睿石投资管理有限公司：唐谷军； 北京大道兴业投资管理有限公司：黄华艳； 北京诚盛投资：完永东； 百嘉基金管理有限公司：黄艺明； 安信基金管理有限公司：曾博文； 安联投资：catherine； jk capital: sherry ma； IDG 资本：秦雨清； HHLR 管理有限公司：李强； Hel Ved Capital Management Limited：陆亚兵； CMC 资本：刘璐瑶； 其他个人投资者：李大和、fayeah、Ariadne、gj_bWxn、KelvinWong、KevinMa、leo.li、lichen_cle、LoriL、LucasYan、Patrick、Shell H、titatita、Vivian Yang、Wang QiCheng、戴云龙、甘传琦、高佳莹、黄耀庭、金 yiyang、马葵、王诗然、谢跃进、奕_7MiH、张天舒、朱汉江。</p>
时间	2023 年 3 月 21 日

地点	中信证券电话会议系统
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：邵增明 董事会秘书、财务总监：童越
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、开头简介</p> <p>非常感谢大家参加我们这次交流会，这次是大家提问题，我和团队回答，目的是让大家了解公司近期经营情况，行业发展趋势，以及公司未来发展战略。</p> <p>二、互动问答</p> <p>Q：今年培育钻石行业的需求情况？</p> <p>A：1) 全球培育钻石市场情况。目前，培育钻石主要的终端市场在美国，公司在美国设立子公司销售成品钻石，搭建了一个小的市场营销团队，正在开拓市场。根据公司调研，目前美国钻石市场中培育钻石销售量占比超过 50%，过去美国培育钻石主要销售渠道是头部大连锁品牌，从去年 10 月开始大量中小型珠宝店开始销售培育钻石。此外，Costco 原来没有卖，现在也有了。整体上看，培育钻石的销售渠道从最开始的少数连锁企业发展到现在除少数几家奢侈品品牌外全渠道销售，市场占有率从 10%左右到现在仅花了 3 年，市场认可度迅速提升。现在，中国、欧洲等市场暂未启动，是行业发展的机会，但也是一个机会。国内有很多消费者知道了培育钻石，但是销售渠道没有跟上，相信未来 3 年中国钻石市场中培育钻石占比也有机会能达到一半以上。简而言之，培育钻石在全球市场仍有较大发展空间。</p> <p>2) 全球培育钻石生产情况。中国和印度都在扩产，美国的 Diamond Foundry 也在扩产。工艺上看，中国以 HPHT 为主，CVD 有一部分。印度、美国以 CVD 为主。产能端发展较快导致市场价格下行，公司认为随着新的市场发展起来后，供需会重新达到平衡。HPHT 法工艺持续进步，原石越来越大，单次产量越来越高。CVD 法虽然也在进步，但是印度大部分都是 2 寸基板设备，空间有限，目前原石价格已经下降到接近其成本线。HPHT 法的优势在于平面空间大，还能利用立体空间，做多层，有望进一步提升单产，降低成本。</p> <p>3) 公司自身的情况。截至 2022 年底，公司设备规模达到 1050 台左右，今年排除疫情影响后，预计今年年底装机规模突破 2000 台，明年年中将达到 2500 台。公司发展成为全球最大的培育钻石原石生产商的战略目标不会受到行业波动影响。</p> <p>公司长期看好行业发展，一方面，培育钻石市场尚未完全爆发；另一方面，金刚石超硬材料的应用领域越来越广，去年公司金刚石微粉产品营收增长较大，实现收入 3 个多亿，绝大部分来自光伏和第三代半导体行业，目前第三代半导体领域需求增长较快。现阶段，公司不担心自己扩的优质产能的消化问题，未来最先出清的是落后产能。</p> <p>Q：公司毛利率为什么明显高于同行？</p> <p>A：2022 年收入约 9 亿元，净利润约 4.6 亿元。首先拆分公司利润构成：</p> <p>1) 培育钻石。培育钻石主要原材料是高纯石墨，不过考虑到培育钻石单次生</p>

产周期较长（1周到半个月），原材料的消耗很少。培育钻石成本构成：第一大成本，设备折旧。第二大成本，电费，一台压机大约耗电7000度/月。第三大成本，人工和材料由于培育钻石生产周期长，原材料用量少，生产人员也很少。人工和原材料占比都很低。单台设备产出：2022年大型号设备每月平均产值约1万美元左右，产品先款后货，销售良好。

2) 金刚石单晶是传统产品，单次生产周期较短且产出较高对原材料的消耗相对较多，成本受材料价格影响相对较大。公司低品质产品做成金刚石微粉，金刚石单晶中高品质产品销售给工具制造企业，销售均价在0.3元/克拉左右，销售情况良好。

3) 金刚石微粉产品也是公司的传统优势产品，公司自己生产一部分原材料，产品品质稳定，成本控制较好客户是光伏和半导体领域的头部企业销售均价在0.5元/克拉左右。

4) 应收账款情况：培育钻石无应收，金刚石单晶应收极少，金刚石微粉由于行业特点有应收，公司绝大部分应收来自金刚石微粉业务。

5) 费用情况：2021年销售费用556万元，占比营收比例为1.12%；2022年销售费用603万元，占比营收比例为0.67%。2021年管理费用1528万元，占比营收比例为3.07%；2022年管理费用1667万元，占比营收比例为1.84%。公司业务主要面向生成企业，费用较少。

公司较高的盈利能力来自上述几点，公司产品结构清晰，经营和管理高效，经营业绩公开透明。

Q: 美国公司的目标？

A: 1) 开拓美国市场。公司刚设立不久，已经搭建了一个小团队，有一些零星销售，但推广没有预想的快，正在慢慢寻找正确的销售方针。

2) 监控美国市场变化。掌握第一手的客户动向，对公司生产计划起到指导作用。

Q: 境外客户的情况？

A: 主要是培育钻石客户，可参考公司公告。

Q: 前五大客户中的境外收入占整体境外收入的比重？

A: 前五大客户由金刚石微粉客户和培育钻石客户构成。

Q: 施华洛世奇还是客户吗？

A: 近几年一直是公司客户，目前合作良好。

Q: 公司和国内珠宝品牌合作的进展？

A: 公司和潮宏基合作，共同推广培育钻石。

Q: 公司是否打算自己打造终端品牌？

A: 深圳科美钻公司开始招人，包括珠宝加工人才、品牌推广人才等，同时在找合作伙伴。传统珠宝厂商考虑到自身的天然钻石业务，对培育钻石的推广力度不大，公司具备一些实力，计划今年开10家门店，逐步建设终端渠道。如果有优质标的，公司也考虑进行并购。公司会审慎布局，不会盲目投入，

不过一旦团队搭建完成，找到好的模式，明年会快速扩大。通过打造自己的零售品牌，公司可以加强上下游协同，充分发挥自身产能优势。

Q: 终端品牌如何推广?

A: 难点在于找到好的团队，并购的问题在于可能对业绩造成冲击，所以现在边观察边摸索，当前有几个思路也在试验。公司推广终端品牌的信心很坚决。目前国内消费者尤其是年轻人对培育钻石的认可度相比 2 年前明显提高，但问题是想买的话，线上渠道不放心，线下渠道不足，所以前期工作主要是先让消费者“看到”。

Q: 行业扩产较多，怎么看待公司后续毛利率趋势?

A: 公司 2022 年培育钻石毛利率 70%多，未来会下降。公司通过规模优势和技术优势在竞争中取得成本领先，目前 1 克拉以下原石生产可以做到 3-4 层，冲抵掉一部分价格下行压力。未来行业整体毛利率下降后，落后产能会先出清。

Q: 中游库存情况（包括国内和印度）是什么样的？主要消费在美国，上半年不是旺季+需求不好，会不会有去库压力？

A: 根据公司市场调研情况，培育钻石在美国很受欢迎，原因有：1) 售货员会引导消费者对天然钻石和培育钻石进行细致对比，培育钻石更大更好，卖的很好；2) 价格便宜，美国消费者结婚一般会有 2 颗的需求（订婚+结婚），加上平日戴首饰的多，消费者倾向性价比更高的培育钻石。

关于库存情况，据我们了解中游确实有一定的库存。原因在于：1) 之前美国市场铺货需求是不断增长的，而现在是销售多少补货多少，在市场没有快速增长的情况下，中游有一定的库存，这也是导致培育钻石价格下行的主要原因；2) 之前国内有一个贸易商想通过囤货控制价格，后来没有控制住，产生一定的库存。

去库存方式：质量好、价格优的产品可正常销售，但毛利不如之前高；质量差、价格没优势的产品不好卖。

Q: 目前的市场的价格水平和全年的波动趋势？公司技术壁垒在哪儿？

A: 价格波动方面：钻石市场从供不应求到趋于平衡后，产品质量低的厂商难以实现销售，为了去库存只能大幅度降价，扰乱市场，部分印度客户会把同行价格下调的压力带给公司。

技术方面：公司的护城河在于装备优势和技术优势双领先：1) 装备优势：公司安装了大规格大批量的优质压机，同行中没有其他家能比；2) 技术优势：公司目前能够轻松量产 5-15 克拉的产品，并通过研发新技术大大提高了小颗粒的产能，能够做好从大到小全系列钻石的生产。

Q: 线下和线上的开店规划？

A: 1) 公司已经意识到行业上游材料降价，下游将有丰厚的利润空间；
2) 今年保守估计开 10 家店，希望线下+线上同时启动；
3) 线上销售不意味着成本低、效果好，现在线上引流的成本已经提高，甚至超过了在实体店展示的成本；

	<p>4) 线上+线下的结合非常重要，线上投入的推广需要线下店进行承接。</p> <p>Q: 今年公司钻石毛坯经历波动后毛利还是接近 70%（去年 78%左右），同行目前也能做到 60%，今年毛利率大概会波动到什么水平？</p> <p>A: 今年毛利率仍有下降的可能。公司希望做行业长远有序发展的维护者，行业毛利率降到合理水平有利于终端市场拓展，有利于公司建立行业地位。</p> <p>Q: 河南同行扩产积极性上升，对价格是否会有冲击？今年全国产能预计多少？</p> <p>A: 据我们了解，除公司之外其他企业扩产基本都停了，或者进展缓慢。行业出现波动，很多人不敢再投，这对公司是一个巨大的发展机会，公司今年不仅能足额采购 1000 台压机，且采购成本目标是下降 10%。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 3 月 21 日