

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：2025-001

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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	华福证券师浩云；博时基金谢泽林；西部证券牛先智；华创证券胡明柱；华西证券王宁；西南证券邵桂龙；西南证券周鑫雨；上海证券王亚琪；君怀投资叶明辉；中航证券闫智；华安证券陶俞佳；中泰资管潘斌	
时间	2025年4月18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、董事会秘书	方俊锋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>与会人员就公司基本情况及2024年年度报告进行交流。</p> <p>在本次交流过程中，公司接待人员严格按照有关要求与来访投资者进行交流、沟通，没有出现未公开重大信息泄露的情况。</p>	
附件清单	互动交流问答记录详见附件	

## 附件：2025年4月18日互动交流问答记录

### 一、公司2024年度的经营业绩如何？

2024年公司经营成果稳中有升，实现营业收入58,523.24万元，同比增长7.88%；归属于公司股东的净利润8,731.23万元，同比增长0.03%；归属于公司股东的扣非净利润8,388.75万元，同比增长0.76%，三大业务领域2024年度的具体业绩情况如下：

**金属切削工具业务方面：**2024年度公司该业务实现销售收入49,467.63万元，同比增长2.84%。其中模切工具业务实现销售收入为26,819.71万元，较上年同期下降2.17%，主要原因系公司阶段性下调了重型模切工具产品的销售单价导致其销售收入下降4.54%，而受益于2024年内原材料单价下降，该产品的毛利率同比增加了0.04个百分点，销售数量同比增长1.11%，继续稳居行业全球首位；轻型模切工具销售收入同比增长9.62%，毛利率同比增加了5.15个百分点。锯切工具业务实现销售收入22,647.92万元，同比增长9.48%，其中硬质合金双金属带锯条产品销售收入同比增长36.93%，其在锯切工具的收入占比首次突破10%。受益于生产成本控制和产品销售结构变化，公司锯切工具产品毛利率稳步提升至37.48%。

**智能数控装备业务方面：**公司智能数控装备2024年度实现销售收入3,552.84万元，同比增长53.66%，这一显著增长主要归功于以下两大因素：首先，公司凭借在金属切削工具领域的深厚积累，特别是在锯切工具市场的优异口碑，以及金属切削工具与智能数控装备产品销售渠道的协同作用，推动了智能数控装备在终端市场的快速普及和客户认可度的显著提升。其次，公司的智能数控装备产品不仅与自产切削工具高度匹配（如高速数控带锯床与双金属带锯条的完美配套），且公司自身也是智能数控装备的深度用户（如生产直线导轨副产品使用的CNC加工中心）。这种双重身份使公司对客户需求有着更为深刻的洞察和理解。2024年公司除对智能数控装备产品不断进行技术迭代更新外，还完成了高精度车铣复合机床、数控钢板圆锯机、双头滑块沟道磨床、高精密划片机等智能数控装备产品研发工作，部分新产品已成功交付客户使用。

**滚动功能部件业务方面：**2024年公司滚动功能部件业务通过参加国内外专业展会、产品广告投放、经销商网络建设、行业标杆客户攻关等方式进行产品

营销渠道建设，直接接触和服务终端客户，客户数量与销售收入保持快速增长。2024年公司该业务实现销售收入3,491.40万元，同比增长59.96%。现在已经完成了较多行业领先客户的装机验证工作，2024年度公司直线导轨业务新客户数量增加144.83%，且新客户贡献了该业务当年销售收入的54.92%。

随着公司智能数控装备及其核心工作部件/核心功部件业务的持续布局。公司传统工具业务在公司收入中的占比持续下降，由2021年度的96.81%下降至2024年度的87.53%，而智能数控装备和滚动功能部件业务收入在主营业务收入中的占比上升趋势明显，分别达到6.29%和6.18%。随着公司业务结构不断优化，抗行业发展周期、抗宏观经济波动风险能力将得到进一步加强。

## **二、公司的重型模切工具产品2024年因原材料价格影响有所降价，降价是否已经结束，2025年是否还有进一步的价格调整？**

尊敬的投资者，您好！公司产品价格变动受原材料价格、市场竞争格局、下游需求变化及公司发展战略等多重因素影响。公司重型模切工具产品已连续多年稳居行业全球首位，公司会基于市场竞争、原材料价格变动情况实时调整市场竞争策略，包括产品销售价格调整。感谢您的关注！

## **三、2024年度公司境外市场拓展得如何？**

尊敬的投资者，您好！2024年公司对境外市场的持续深耕取得显著成效，产品销售网络现已拓展至境外50多个制造业重点国家和地区。2024年度公司实现境外销售收入7,866.63万元，同比增长46.35%，尤其是锯切工具与智能数控装备出口收入大幅增长，增幅分别达到114.07%与674.69%。未来，公司将继续加强对境外市场的营销力度，巩固和扩大境外销售收入占比。随着境外客户对公司产品认可度逐步提升及渠道共源优势持续发挥，公司产品境外市场销售规模有望进一步扩大。感谢您的关注！

## **四、目前国际政治形势复杂，美国的关税政策对公司可能产生哪些影响？**

尊敬的投资者，您好！2024年度公司对美国的销售收入仅为1,810.13元，本次美国关税调整对公司暂无直接重大影响。公司将持续关注国际贸易政策变动情况并及时采取有效措施，规避潜在风险，确保公司业务和经营稳定。感谢您的关注！

**五、公司滚动功能部件2024年度的增长情况以及公司在这方面的布局？主要的大客户有哪些？**

尊敬的投资者，您好！公司的滚动功能部件业务自2022年度向市场推广以来，呈现逐年快速增长趋势。2024年公司滚动功能部件业务实现销售收入3,491.40万元，同比增长59.96%。现阶段公司在滚动功能部件方面的主要产品是直线导轨副，产品已成功运用到激光加工设备、3C设备、光伏设备、数控机床以及各行业自动化生产线等应用场景，客户认可度大幅提高。目前公司已与一些行业标杆客户建立了稳定合作关系，具体客户名单涉及商业秘密，不便透露。感谢您的关注！

**六、2025年滚动功能部件业务的销售目标是多少？2025年的销售情况如何？**

尊敬的投资者，您好！公司正积极推动直线导轨副产品在行业领先客户的装机验证工作，并通过广告宣传和展会参展等方式提高公司产品的知名度和市场影响力，助力其营销网络拓展。目前公司的直线导轨副产品市场拓展情况良好，具体经营数据还请关注公司后续披露的相关公告，感谢您的关注！

**七、目前公司的直线导轨副产线产能利用率如何？**

尊敬的投资者，您好！目前公司的直线导轨副产线还处于产能爬坡阶段，随着产品生产工艺逐步成熟及自动化水平的逐步提升，该产线的产能利用率将得到进一步提升。感谢您的关注！

**八、公司的直线导轨副还有扩产的计划么？如果有再扩产计划再增加的设备是外采还是自研？**

尊敬的投资者，您好！公司会根据订单数量、市场趋势与现有产能的匹配情况进行实时评估，综合研判产品扩产的必要性。公司的扩产计划将结合市场需求与发展战略审慎决策，若有再扩产的话，新增设备将采用外购与自研相结合策略，具体以公司扩产需求和产品市场定位来确定。感谢您的关注！

**九、公司的丝杠项目推进的如何了？2025年能否实现销售？是打算自研还是并购？**

尊敬的投资者，您好！丝杠产品作为公司滚动功能部件业务规划的重要组成部分，自公司启动滚动功能部件业务时已列入公司的产品规划，相关工作一

直在积极推进中。目前该项目的技术工艺公司以自主研发为主，同时也持续关注市场，不断筛选和评估潜在并购标的，若有合适并购标的，将会积极启动评估程序。感谢您的关注！

**十、公司在滚珠丝杠副产品设备投资方面，计划采购国产设备还是进口设备？自制设备的比例如何？**

尊敬的投资者，您好！公司会综合考虑国产设备与进口设备的性能、成本及适配性，选择最优设备投资方案。同时，公司也在积极评估自制设备的可行性，以确保生产的灵活性和成本控制。具体投资比例和方案将根据实际需求和市场情况逐步优化。感谢您的关注！