

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：2025-008

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☐业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观☒其他：电话会议	
参与单位名称及人员姓名	华创证券胡明柱；华西证券王宁；西南证券周鑫雨；中泰证券蔡星荷；中金公司王梓琳；长江证券资管汪中昊；申万机械苏萌；方正证券朱柏睿；长江证券刘晓舟；国投证券欧阳天奕；华安证券陶俞佳；财通证券于朔；中天证券刘涛；坤易投资林捷鸣；金科投资荣富志；金之灏基金施宁；建信养老刘宇；创金合信张小郭；宽源私募庄椀笙；喜世润投资刘沛力；中信期货魏巍；益恒投资黄成略；鹏华基金曾稳钢；甬兴证券徐晓浩；鹏华基金别华荣；平安基金李清斌；珞容投资宋智浩；益恒投资钱坤等	
时间	2025年10月20日 20:00——21:00	
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	与会人员就公司基本情况及2025年第三季度报告进行交流。 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。	
附件清单	互动交流问答记录详见附件	

附件：2025年10月20日互动交流问答记录

一、公司如何看待当前工具行业周期特征？未来驱动该业务持续增长的战略规划是什么？

国内工具行业目前整体呈现行业集中度较低的行业格局，近年来国内工具行业整体步入平稳发展周期，行业增速有所放缓，存量市场竞争开始变得较为激烈，市场份额逐步向行业龙头集中。面对这一行业趋势，公司充分发挥金属切削工具及配套装备一体化的产业优势，即从传统的单一工具供应商向“设备+工具+服务”一体化解决方案提供商转型。以公司为核心战略客户量身定制个性化金属切削加工方案为契机，依托公司“金属切削工具+智能数控装备”产品配套优势，为目标客户提供涵盖“短期产线装备定制+中长期配套工具销售+全生命周期技术支持”的一站式服务，2025年公司已与多家行业标杆客户签署了锯切产线定制改造及锯切工具配套服务的长期服务协议，在提升市场份额的同时也进一步增强了客户黏性。展望未来，公司工具业务增长动力将主要来源于下游市场份额的提升及应用领域的需求复苏。感谢您的关注！

二、近期上游原材料（如钨、高速钢）价格上涨对锯切工具业务利润的影响如何？

面对上游原材料市场价格波动，公司一方面会通过提高供应链管理能力和持续推动供应商体系优化，通过分散采购策略保障供应稳定性；另一方面，公司与主要战略合作伙伴深度协同，共同开发专用材料以提升公司产品的加工效率和使用寿命，进而提高公司产品的性价比优势，以缓解对部分原材料成本上涨带来的挑战。

此外，金属切削工具属于机械加工的配套耗材，占生产成本的比例一般在2%—4%之间，下游对价格不太敏感，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。公司管理层会密切关注原材料价格走势，并基于自身战略、市场需求等综合因素，适时通过价格调整等方式合理疏导原材料价格上涨所带来的成本压力。感谢您的关注！

三、SMS收购后的整合进展如何？

截至目前，公司收购SMS公司后的整合工作进展顺利，除位于德国的不动产的产权变更程序性手续尚未完成外，该公司的核心资产、关键人员、经营性

合同及客户关系等重要资产的转移与承接均已平稳完成，SMS公司已于2025年6月并入公司报表。上述不动产变更登记事宜属于常规行政程序，其进度不影响公司对相关资产的实际控制与运营整合。感谢您的关注！

四、SMS核心产品国产化的具体进展如何？

公司正按计划分阶段推进SMS核心产品的国产化工作，公司目标是在确保产品性能与品质与德国原厂保持一致的前提下，实现国产化产品的综合成本显著优化，目前各项关键环节均取得积极进展。

技术转化方面，核心产品关键技术图纸已完成国产化转化工作，为后续SMS机床国产化的规模化生产、质量控制以及技术迭代奠定坚实基础。

供应链本土化方面，公司已携手SMS采购团队进行了国产供应商的筛选工作，部分零部件的采购与试制正在有序展开，待通过性能测试与装机验证后即可完成采购定点。

产能建设方面，公司已经主动收缩了现有智能数控装备业务规模，对现有厂房进行适应性改造，并组织技术工人进行针对性技能提升培训，为SMS机床国产工作做好充分的前期准备。此外，公司于2025年7月购置的134亩工业用地现已开工建设，可以满足未来产能扩张需求。感谢您的关注！

五、与天工国际的战略合作有哪些新进展？

公司与天工国际致力于构建从材料、装备到工艺应用的闭环生态，共同提升在高端制造领域的综合竞争力，目前主要有以下进展：（1）供应链协同方面，公司将根据自身需求，与天工国际共同开发锯切工具专用粉末高速钢材料，以优化材料成本并提升产品性能，相关材料的验证测试与供应链切换工作正稳步推进中，部分锯切工具产品的齿材已采用天工国际的粉末高速钢产品；（2）市场渠道协同方面，双方正积极探讨依托双方海外销售网络资源，共同拓展国际市场份额，并已展开试点工作；（3）双方团队正在对天工国际拟建丝锥生产线项目积极进行建设方案论证，相关的技术和工艺需求正在对接中。感谢您的关注！

六、SMS公司的订单交付周期如何？收入确认节点如何？

按照目前SMS公司的供应链水平和生产能力，其订单交付周期一般为6至8个月。根据合同约定和会计准则要求，需设备交付客户并通过验收后方可确认

收入。感谢您的关注！

七、人形机器人丝杠专用磨床的研发进度如何？

公司人形机器人丝杠专用磨床的研发进展顺利，德国SMS研发团队在中国技术团队的配合下，正在对多种内螺纹磨削工艺进行工艺测试和技术验证，并采取“成熟一个、推出一款”的模块化开发策略，以加快磨床研发进程。此外，得益于德国SMS公司成熟的螺纹磨削技术平台和长期积累的螺纹加工工艺，丝杠专用磨床的设计可在现有成熟的磨床架构上进行局部调整优化，从而显著提升了研发效率。目前，公司的首要技术目标是大幅缩短大长径比反向式行星滚柱丝杠螺母部件内螺纹的单件加工时间，以提升产品在批量化生产效率方面的市场竞争力，感谢您的关注！