

证券代码：000657

证券简称：中钨高新

中钨高新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位及人员	参与机构： 中信证券、万家基金、浦银安盛、太平资产、大成基金、中欧基金、华安基金、博时基金、国寿养老、广发基金长盛基金、招商基金、大摩华鑫、中信保诚、群益投信(QFII)
时间	5月11-17日
地点	腾讯会议&公司会议室
形式	线上会议&现场调研
上市公司接待人员	总经理谢康德、副总经理邓英杰、株钻公司董事长王社权 董事会秘书王丹、证券事务代表王玉珍、证券部颜自强
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>中钨高新于1996年12月在深圳挂牌上市，是专业从事硬质合金、高新材料及高端制造所用工具制造的高新技术企业。公司前身是金海股份，2016年完成管理整合，定位为中国五矿集团有限公司旗下钨产业一体化管理运营的专业化公司；2018年中钨高新被列为国企改革“双百行动”第一批试点企业，2020年公司完成了非公开发行股票融资项目，募集资金8.8亿元，助力公司优质产品提质扩能，产业升级；2021年公司第一期限制性股票激励项目完成授予，进一步完善了公司的治理结构，建立了股东、员工、公司利益高度一致的激励约束机制，激发骨干人才的积极性。近年中钨高新锐意改革，努力开拓高端产品技术研发</p>

与生产，在解决卡脖子技术和实施进口替代等方面取得了显著的成效。

公司是国内唯一一家涵盖全门类硬质合金品种的企业。公司产品应用领域广阔，市场空间很大，重点应用领域包括航天航空、汽车制造、通用机械制造、电子信息、工程建设、医疗卫生、能源，城市轨道交通等，相应抗周期性风险能力较强。在产品门类齐全的优势基础上，公司拥有一批在国际国内市场具有显著竞争优势的核心产品。公司是中国第一大数控刀片供应商，占国内产量的比重超过了 30%。公司 IT 工具、棒型材、轧滚、球齿、精密零件等保持了全球领先地位，国内市占率均超 20%。

公司人才和技术优势突出，拥有全国唯一一家国家级硬质合金重点实验室，旗下金洲公司和株硬公司是制造业单项冠军，长城硬面在 2021 年入选国家级“专精特新”小巨人企业。近几年，公司研发投入不断增长，2021 年，研发投入总额 4.12 亿，同比增长 12.95%。目前公司研发人员 1073 人，占员工总数的 12.8%。公司持有有效专利超 1400 件，在国内遥遥领先。

二、问答环节

1. 请问今年以来的经营情况

2022Q1 营收同比增长 12.8%，归母净利润同比增长 38.5%，公司克服市场波动的不利影响，实现开门红。硬质合金产品与基建行业紧密相关，产销量同比保持增长，轧辊销量同比增长 40%以上，精密零部件同比增长 60%以上。

2. 二季度预计情况

公司各类产品的交货周期不同，目前总体而言产品订单整体较好，公司现有产能饱满。从在手订单来看，二季度业绩有希望继续保持同比增长。

3. 目前 100 亿米光伏细钨丝项目进展

公司在建光伏用高强度钨丝项目规划产能 100 亿米，预计建设期 9 个月，年内建成。新增产能释放前，现有规模月均供货量大约为 1 亿米，利润贡献相对来说不大，但钨丝替代碳钢器作为金刚线母线的市场需求明确，公司看

好未来发展。

4. 对光伏细钨丝市场的展望

客户对产品的需求旺盛，但目前业界能做细钨丝产品的企业不多，即使行业内在建钨丝项目产能完全释放，仍不能满足行业需求。目前光伏行业的发展对切割丝的性能要求持续上升，细钨丝产品相对市场原有产品一方面具有性能优势，切割丝更细，为客户带来显著的生产效率提升和可观的单位成本节省。细钨丝替代碳钢丝作为金刚线母线的趋势明确，目前供给仍处于较低水平，整体盈利水平较高。

中钨高新在细钨丝产品上，具有以下几大优势、一是具有良好的技术储备，目前除了正在生产的细钨丝产品外，我们正在攻关更细的钨丝产品并取得进展，进行稳定性试验。二是公司产能爬坡具有低成本短周期的特点。目前的100亿米细钨丝项目有现成厂房，只需要9个月时间购买设备，预计年底投产。第一期100亿米，投资金额9000万左右，后期将视市场情况扩大产能。三是客户资源丰富，产品供不应求，行业内多数客户主动与我公司洽谈供货合作。

5. 钨精矿注入上市公司的时间估计？

公司实际控制人中国五矿将积极履行有关产业链一体化的承诺，但鉴于矿山企业大多数开采时间长，地处偏僻，不同程度的存在相关资产合规性问题，相关方也在积极梳理处理。暂无法准确估计有关时间，请投资者关注公司公告。

6. 请介绍一下目前公司的产能规划

从主要产品看，2021年公司数控刀片产量达到了1.1亿片，其中株钻公司拟突破1亿片，自硬公司1000多万片。公司已审批通过的产能规划，2022年，株钻公司将新增精密切削刀片产能1000万片，自硬公司也准备再上1000万片，金洲公司也有规划中的产能增长；在细钨丝方面，新增100亿米产能正在建设，预计四季度能完成满产。其他产品则发力产品结构优化，比如超细粉末加大投入、PCB棒材领域攻克难点等。

7. 难熔金属和粉末制品的情况？

粉末：有自用和对外销售，已有一万多吨的规模，未来方向主要还是提升粉末的质量性能和降低成本，比如公司新建的中粗碳化钨粉项目已实现自动化生产线，生产工艺过程的大部分通过自动化设备完成。

难熔金属：目前体量不大，但在新材料领域的发展空间较大，公司也已成立了中钨稀有金属新材料（湖南）有限公司来整合相关资产，并实施职业经理人制度，激发该板块的发展新动能。

8. 介绍一下旗下株钻公司目前业务情况

今年业务状况总体比较正常，一定程度受疫情影响。二、三月份，珠三角、长三角先后疫情扩散，导致订单、发货有所下滑，但总体上仍维持了稳定增长。

今年以来，海外市场总体不错，增幅明显高于国内市场。一个是欧洲、东南亚、韩国、印度、巴西等海外市场取得了比较高的增长，同比增长超过 20%。全年应该能够维持较好的增长，二是销售网点、产品体系发展取得了长足进步。

总体来说，主要产品业务均实现同比增长。

9. 介绍一下目前金洲公司情况

金洲公司基本面清晰，需求延续。新基建持续发展，5G 基站建设增加对 PCB 板、IT 工具需求增加；物联网带来设备增加，大数据服务器增加，都增加 IT 工具需求；自动驾驶面板对 PCB 面积需求是传统汽车的两倍多。

金洲公司抢抓市场能力强，研发能力强。“金洲三宝”加长钻针、涂层钻针、极小径铣刀在产品结构中的占比不断提升。产品系列向医疗健康应用领域延伸，已开发出全套齿科 PCB 工具，产品在市场认可过程中，目前利润贡献小；开发人工关节领域产品。

公司定期报告披露，金洲公司 2021 年收入约 12 亿，净利润 2.2 亿，销量约 5.5 亿支。比量的增加更重要的是产品结构优化，扩产过程中将进一步提高高加件值产品比例。

金洲公司拥有自动化车间，是 PCB 行业唯一一家自动化车间，自动化水平提升能够降成本、提高生产稳定性。

10. 介绍一下目前数控刀具国内市场竞争态势及应对策略

公司的主要目标是对欧美及日韩产品的国产替代。根据海关资料，去年进口刀具规模 104-105 个亿，主要是日韩和欧美品牌。日韩与欧美产品的差异在加工领域和服务领域，欧美主要服务终端市场，服务汽车行业、航空航天行业等使用欧美设备较多的行业，日韩在精密加工、消费电子、模具、通用加工领域应用较大。近年来，一方面我们替换欧美产品能力提升很快。比如我们去年在成飞等航空企业的解决方案服务；另一方面公司产品的短板逐步弥补。比如在欧洲市场，明显感到我们的产品核心竞争力持续增强。今年即使在疫情的影响下 我们以直供为主的终端业务模块预计将实现较好增长。

在针对日韩这块，公司替代也很快。疫情以来，有效抢占了部分日韩品牌的市场份额。从国内竞争来看，虽然国内品牌的生产规模持续扩大，市场竞争加剧，但株钻公司整体优势仍比较明显。

11. 主要上市企业均有在建数控刀片产能扩张项目，公司会有什么应对策略？

第一，株钻公司的主战场还是对欧美和日韩的技术突破，主攻中高端市场，替代进口，提升切削综合服务能力。目前为止，我国刀具仍以中低端产品为主，随着国家产业升级进一步发展对中高端的需求将大幅增长，中高端市场仍为株钻公司的主要目标市场。第二，基本的市场份额仍要保持，从目前国内切削刀具的需求来看，规模产品、通用机械加工产品仍然占据了相当的市场份额，并保持持续增长。第三，在中钨高新整体部署下，株钻公司、南硬公司、长城刀具将构建中钨工具的多品牌阵营，覆盖我国切削工具不同层次、领域。

12. 切削刀具市场的中低端产能是否会有产能过剩的风险？

市场空间容量仍较大，目前来看暂无产能过剩问题。切削刀具的行业规模是 400 多亿，数控刀片为代表的硬质合金刀具是 250 个亿左右，还有高速钢刀具、传统偏低端的机夹焊接刀片等。由于我们国家正在往产业升级发展，数控刀具的需求持续增长。近些年刀具行业的年复合增长率超过 8%，去年达 10%+，公司 20%+。

根据需求合理扩产能，公司有相应的产能扩张规划并根据市场需求进行调整。投资重点仍在中高端领域：比如今年已在建设的汽车精密刀具生产线和航空航天及医疗器械的精密刀具生产线。公司在切削刀具上的投资建设标准都参照国际一流。中高端产品持续增长同时，加大了切削刀具解决方案能力的提升，从产品转向做服务，提供所有涉及刀具的服务，从而获得更高的溢价能力及附加值。

13. 未来刀具收入贡献和利润贡献会有什么变化？

首先公司总规模和效益会变大。主营产品中，最主要发力点还是在切削工具，切削工具特别是数控刀片是最能体现硬质合金企业综合实力的产品，且市场前景非常好。

14. 关注到公司海外销售情况良好，请介绍一下具体情况，增长的持续性来自哪里？

第一，近年来国外疫情撕裂了供应端与需求端，国外制造业受到冲击，我国疫情管控相对较好，给国内企业开拓海外市场带来了机遇。第二，中钨高新是中国领先的钨产业集团，一体化管理完整的钨产业链，受市场波动的影响最小。第三，国外通货膨胀比较严重叠加美元指数走高，国外企业成本高企，有利于我国制造业出口。第四，公司很早就布局了海外市场，株钻公司 2006-2007 年分别在欧洲和美国设立了子公司，海外业务保持增长，尤其在欧洲，是唯一在欧洲拥有切削实验中心的国内品牌，品牌的市场影响力及竞争力日益增强。

15. 其他硬质合金产品都包括什么？

比如棒型材、轧辊、钻齿、精密零件、顶锤等，这些产品今年增长也比较好。除了切削刀片、粉末、难熔金属，其他的都归到其他硬质合金，规模占比也较高。

	<p>16. 请介绍一下自硬公司的情况</p> <p>自硬公司是我国第一家自主建成的硬质合金厂，硬质合金产品门类齐全。自硬公司数控刀片是公司实施“双品牌”战略的举措，重点围绕西南区域客户销售及提供综合服务。钨丝、钨提拉绳（多晶硅加工用）、精密零件（用于石油输送管道、污水处理管道等）、硬面材料都是优势产品。</p> <p>17. 今年，非刀具的其他硬质合金能延续去年的增长吗？</p> <p>公司已披露 2022 年一季报，一季度实现了平稳增长，公司硬质合金产品应用领域非常广，后续将随着国内制造业持续转型升级以及国家新基建业务的发展而发展。</p> <p>18. 公司与欧美三个巨头的差距在哪里，成为一流企业在哪些方面对标？</p> <p>差距在三个方面：①产品指标（质量、稳定性、生命周期、加工精度）。最顶级的产品有差距，通过技术进步、经营管理、加大研发力度来追赶；②为客户提供精准服务的能力。如何更好地贴合客户需求，不只是硬件，还有软件（解决方案），帮助客户降低成本；③数字化。目前公司已经有三条数字化生产车间，未来加大数字化投入。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 5 月 17 日