

证券代码：002378

证券简称：章源钨

业

崇义章源钨业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250523

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(江西辖区上市公司 2025 年投资者网上集体接待日活动)
参与单位名称及人员姓名	2025 年 5 月 21 日： 投资者网上集体接待日活动的投资者网上提问 2025 年 5 月 22 日： 财通证券：李治；招商证券：贾宏坤；景顺长城：李建霖；招商基金：查汉斌 2025 年 5 月 23 日： 中泰证券：任恒；长城基金：陈子扬、周诗博、林皓；国泰基金：戴计辉、茅利伟、陆子珩；长江证券：王筱茜、肖百桓；人保资产：李一冉；南方基金：王天瑜、朱伟豪；博道基金：江思帆；中银资管：王瑾；华宝基金：杨奇；东方红：袁钊；德邦基金：张培栋；长信基金：朱辰菲；融通基金：曲悦；招商信诺：陈江威；万家基金：王晨曦；太保资产：孙凯歌；国寿养老：李哲佩；中信保诚：陈诗雨；新华基金：刘龙龙
时间	2025 年 5 月 21 日至 2025 年 5 月 23 日
地点	2025 年 5 月 21 日： 公司通过全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）采用网络远程的方式召开业绩说明会

	2025 年 5 月 22 日： 电话交流、公司全资子公司赣州澳克泰工具技术有限公司展厅、生产线、会议室 2025 年 5 月 23 日： 电话交流、公司展厅、会议室
上市公司接待 人员姓名	2025 年 5 月 21 日投资者网上集体接待日活动： 董事、常务副总经理、财务总监：范迪曜；董事、副总经理、董事会秘书：刘佶 2025 年 5 月 22 日和 2025 年 5 月 23 日电话交流和现场调研： 证券事务代表：张翠；董事会办公室：刘敏
投资者关系活 动主要内容 介绍	一、公司今年预算的营业收入和利润目标和去年同比增长多少？目前预测能否实现？ 2025 年公司计划销售收入 38 亿元。2025 年公司生产经营计划如下： 1. 矿山板块 严格落实各项措施，保障矿山安全环保；有序推进淘锡坑钨矿、新安子钨锡矿的矿权整合及大余石雷钨矿深部改扩建项目；加大大余石雷钨矿、天井窝钨矿、黄竹垅钨矿等矿山的资源勘查力度，进一步夯实资源基础；加快智慧矿山建设步伐，推动采矿方法升级优化，实现减员增效目标；持续完善矿山人才培养机制。 2. 深加工板块 以提升质量、降低成本、增加效益为目标，进一步优化产品结构，开发生产更贴近客户需求的高附加值新产品；持续推进生产线数字化和智能化改造，强化数据集成分析，赋能生产经营；推进钨丝及废钨循环利用等重点项目建设。 3. 赣州澳克泰板块 聚焦客户与市场，加大高附加值产品研发生产，协同做好新产品销售；加强运营管理，提高管理能效，保障资金安全；

	推进自动化信息化建设，发挥数据决策支撑作用，进一步优化流程，提升效率。 本经营计划并不构成公司对投资者的业绩承诺，投资者对此应保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。经营计划能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在较大的不确定性，敬请投资者特别注意。 二、公司有没有考虑整合行业内的优质资源？ 凡是符合公司战略发展的机会，公司都会认真考虑。 三、公司目前在行业内处于什么地位？公司核心竞争力是什么？ 公司建立了从钨上游探矿、采矿、选矿，中游冶炼、制粉，下游精深加工的一体化生产体系，是国内具备完整钨产业链生产能力的厂商之一。根据中国钨业协会统计的全国钨冶炼主要企业产量情况，截至 2024 年 4 季度末，公司钨粉产量排名第一，碳化钨粉产量排名第二。 公司核心竞争力主要体现在以下方面： 1. 资源保障及完整的钨产业链。公司拥有 6 座采矿权矿山和 10 个探矿权矿区，通过与行业地质专家及专业找矿团队合作，持续推进资源勘探工作，稳步实施采矿权矿山与探矿权矿区的整合，进一步强化了资源储备能力。同时，公司具备完整的钨产业链生产体系，产品种类丰富，能够满足不同客户的需求，提升公司抵御市场波动的能力，也为公司的可持续发展奠定坚实基础。 2. 聚焦创新，科技实力不断提升。公司始终以科技创新为驱动，坚持走自主创新与政产学研用相结合的科技创新之路，建立以技术中心为核心的创新平台与创新体系。公司全资子公司赣州澳克泰工具技术有限公司通过持续的技术创新、市场拓展和品牌升级，依托先进的生产、研发和检测装备，将自动化数控设备与信息化系统深度融合，实现了涂层刀具智能制造，
--	--

	打破了进口品牌在部分关键领域的垄断，实现了进口替代。 3. 稳步推进的数字化进程。公司通过信息化与数字化建设，提升生产经营效率、优化生产工艺、提高产品品质。公司自主研发的生产信息管理系统已在公司各生产车间部署，该系统实现了生产过程的透明化管理，包括全流程追溯、实时自动化数据采集、质量数据统计分析以及生产工艺和设备作业计划的优化排程，进一步提升了公司的整体运营效率。 4. 稳定的核心团队引领公司稳健发展。公司的核心管理团队和技术人员在钨采选、冶炼及精深加工领域拥有深厚的技术背景和丰富的管理经验，能够准确把握行业趋势和市场机会。此外，公司重视人才发展，经过十几年的积累，培养了一批经验丰富且能力突出的技术骨干，这些技术人员目前任职于公司关键岗位，为公司的持续发展提供了坚实动力。 5. 区域政策优势。地方政府发布一系列产业政策，支持区域内优势矿产资源钨的开发和利用，为公司的发展提供了有利条件。 四、描述一下未来发展的前景？ 钨是我国的优势矿产资源，也是重要的战略性矿产，是国家实行保护性开采的特定矿种。钨的主要特性是熔点高、硬度高、密度高，钨产品广泛用于国民经济各个领域，是不可或缺的重要材料和功能性材料。钨硬质合金具有硬度高、耐磨、耐高温、耐腐蚀等一系列优异性能，广泛用于机械加工、航空航天、国防军工、电子工业、交通运输等领域。 公司以钨资源的高效利用与开发为核心，专注于高性能、高精度、高附加值硬质合金的研发、生产和销售，致力于构建ESG可持续发展体系，推动绿色、高质量、可持续发展。 在上游端，加大矿权资源勘探力度，推进矿山深部开拓与智能化建设，提升资源储备和开采效率； 在中游端，优化生产工艺，打造自动化生产车间，着力开发特色粉末产品，满足多元市场需求；
--	---

	在下游端，公司全资子公司赣州澳克泰将坚持“难加工材料切削专家”的定位，深耕高附加值硬质合金市场，推进高端品牌战略，重点布局航空航天、新能源等领域，发展可转位刀片、整体切削刀具、硬质合金棒材、涂层装备及服务 and 高端陶瓷材料五大核心业务板块。 五、公司矿山情况 1.产品产量情况 2024 年，公司钨精矿(65%)产量 3,739 吨，同比减少 9.99%；锡精矿（金属量 100%）产量 828 吨，同比减少 6.12%；铜精矿（金属量 100%）产量 449 吨，同比增加 1.81%。 2.自给率情况 2024 年，公司主要钨原料的自给率约为 20%。国家对钨矿开采实行总量控制，配额生产，公司主采矿山根据每年开采配额进行生产，自产钨精矿全部自用。公司中游主要生产各种规格的粉末产品，为满足后端产品生产需要，公司需对外采购钨精矿或仲钨酸铵。 3.资源整合情况 2024 年，公司按计划推进公司资源整合工作，其中： 公司淘锡坑钨矿和东峰的《江西省崇义县淘锡坑矿区（扩界）钨矿资源储量核实报告（2024 年 6 月 30 日）》矿产资源储量已通过自然资源部评审备案。 新安子钨锡矿和龙潭面（扩界）储量核实报告、大余石雷钨矿深部储量核实报告的编制已进入收尾阶段。 公司已编制黄竹垅钨矿矿权合并勘查工作计划及详查工作实施方案，目前正在开展矿区资源勘查工作。 公司将持续推进矿山资源勘探及整合，保障公司矿山资源的有序接替。同时开展矿山深部开拓及配套设施建设，推进智能化建设，提升资源储备和开采效率，逐步实现增储扩产的目
--	--

	标。 4. 成本情况 公司矿山开采成本与矿体赋存状况、矿石品位、开采深度等因素相关，公司各个矿山开采成本也不同。 5. 钨精矿价格上涨能否传导到下游及对公司的影响 钨行业原料价格上涨可以传导到下游产品，视产品的不同，存在一定滞后性。公司自产钨精矿，总体而言钨精矿价格的上涨对公司有正面的影响；若原料价格发生剧烈波动，将影响公司各环节生产成本，对公司经营业绩造成影响。 六、公司粉末产品销售情况 2024 年，公司坚持以客户和市场为导向，深入调研客户需求，进一步提升粉末产品的制备水平。受国外客户需求减少以及贸易政策影响，钨粉及热喷涂粉出口销量减少。其中：公司钨粉销量 3,980 吨，同比减少 4.67%；碳化钨粉销量 4,923 吨，同比增加 0.20%；热喷涂粉销量 388 吨，同比减少 12.22%。 2025 年第一季度，公司充分发挥粉末产品品质及稳定性优势，客户黏性进一步增强，产品销量同比增加。 七、赣州澳克泰经营情况 1. 赣州澳克泰业绩情况 2024 年，赣州澳克泰营业收入 66,599.13 万元，较上年同期增长 21.93%；净利润-682.28 万元，较上年减少亏损 4,193.11 万元。 赣州澳克泰加大市场开拓力度、参加各类大型展会、增强经销商合作赋能，进一步开发行业重点客户，与航空航天、能源、小零件、3C 医疗等领域的客户开展广泛的合作，推动涂层刀片和棒材产品销量的增长。其中涂层刀片销量 2,168 万片，同比增加 6.22%；棒材销量 773 吨，同比增加 12.19%。 2. 赣州澳克泰产品的应用领域
--	---

	赣州澳克泰定位“难加工材料切削专家”，产品主要对标国际一线品牌，国内市场销售定位是替代同类进口产品。赣州澳克泰生产的车刀、铣刀、钻头、槽刀、金属陶瓷刀片及整体硬质合金刀具产品，可用于钢件、不锈钢、铸铁、铝合金、高温合金、高硬度钢及复合材料等材质加工，可用于汽车、工程机械、轨道交通等领域。 3. 赣州澳克泰的销售模式 赣州澳克泰销售分为直销和分销两种方式。重点行业客户通过直销模式提供定制化的产品系统解决方案；中小规模客户则借助经销商网络实现全面覆盖。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 23 日