

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：20250912

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
参与单位名称及人员姓名	2025 年 9 月 10 日： 中泰证券：安永超、陈凯丽；华泰资产：季熠 2025 年 9 月 11 日： 中信证券：商力、张铭赫、刘岚、赖小勇、李洁筠、高明洋； 华能信托有限公司：宋环宇；方正和生投资：张博；惠升基金：黄竞 2025 年 9 月 12 日： 世纪证券：顾静、罗文、顾小磊、张梹
时间	2025 年 9 月 10 日至 2025 年 9 月 12 日
地点	公司展厅、生产线及会议室
上市公司接待人员姓名	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	交流内容： 一、公司业务情况 公司主要从事钨矿山资源的开发利用及以钨为原料的仲钨酸铵（APT）、氧化钨、钨粉、碳化钨粉、热喷涂粉、硬质合金的生产及销售，构建了涵盖钨产业上游勘探、采选，中游冶炼、制粉，以及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企业之一。

	公司上游主要业务是钨矿山资源的勘探、采选，主要产品为钨精矿，其作为原料用于仲钨酸铵的生产，副产品锡精矿和铜精矿直接对外销售。 公司中游主要生产各种规格的粉末产品，公司可生产超细颗粒、细颗粒、中颗粒、粗颗粒、超粗颗粒、超纯粉末产品，满足不同客户需求。 硬质合金是公司的下游端产品，公司依托本部、赣州澳克泰和章源喷涂，构建了层次分明、品类丰富的硬质合金产品及完善的服务体系。其中：公司本部主要生产球齿、传统刀片、异型、冷镦模、钎片等各类硬质合金产品以及热喷涂粉；赣州澳克泰主要生产机加工用刀具，其生产的车刀、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；章源喷涂主要为客户提供工件表面喷涂服务，服务对象包括新能源行业的电池极片轧辊、传动辊，石油化工机械行业的螺杆钻具转子、阀门、阀板、阀球等。 二、公司矿山情况 1. 公司矿山产品产量 2025 年上半年，公司钨精矿（WO₃ 65%）产量 1,849.93 吨，同比增加 3.24%；锡精矿（金属量 100%）产量 426.12 吨，同比增加 2.71%；铜精矿（金属量 100%）产量 180.61 吨，同比增加 2.02%。 公司持续推进矿山资源整合，并围绕各矿区深部开拓建设及完善相关配套系统工程，增储扩产。同时加快矿山机械化进程，提升采矿、选矿效率，增加钨、锡、铜等矿产品产出量。 2. 公司矿山资源整合及重点工程进展 在完成前期淘锡坑钨矿及东峰探矿权矿区《淘锡坑矿区（扩界）钨矿资源储量核实报告》备案后，2025 年上半年，公司完成《淘锡坑（扩界）矿产资源开发利用方案》的编制，并报送自然资源部评审。
--	--

	新安子钨锡矿与龙潭面探矿权矿区《新安子矿区（扩界）钨矿资源储量核实报告》已完成编制，并报送自然资源部评审。 黄竹垅钨矿及其周边大桥、高沙、泥坑、石咀脑探矿权矿区资源勘查工作按计划推进。 大余石雷钨矿深部资源储量核实及改扩建项目有序推进；新安子钨锡矿井下充填系统按计划对井下采空区进行充填，进一步提升了矿井的稳定性和安全性。 3. 公司矿山的成本情况 公司矿山开采成本与地质条件、矿石品位、管理水平、人工成本等因素相关，各个矿山开采成本也不同。 4. 公司对钨原料的采购模式 公司自产钨精矿全部自用，为满足中下游产能需要，公司需对外采购钨精矿及仲钨酸铵。公司通过书面调查、样品分析和试用、实地考察等方式，对供应商的企业管理能力、技术水平等进行评估，筛选出生产管理规范、质量可靠、信誉良好、具备持续经营能力的优质供应商纳入合格供应商名录，并与优质的供应商建立长期稳定的合作关系，保障主要原料的稳定供应。此外，公司定期在微信公众号发布主要钨原料长单采购报价信息。 5. 钨原料价格上涨对公司的影响 钨精矿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，钨精矿价格的上涨对公司有正面的影响；同时，公司外购钨原料的占比较高，若原料价格发生大幅波动，将影响公司各环节生产成本，对公司经营业绩造成影响。 三、公司本部产品销售情况 2025 年上半年，公司积极拓展市场，优化产品结构，改进产品性能，推出满足市场需求的新产品，钨粉销量 2,657.83 吨，同比增加 43.68%；碳化钨粉销量 2,975.12 吨，同比增加 19.25%；本部硬质合金销量 573.92 吨，同比减少 7.17%；热喷涂粉销量
--	---

	222.59 吨，同比减少 1.93%。 四、赣州澳克泰经营情况 1. 赣州澳克泰业绩情况 2025 年上半年，赣州澳克泰实现营业收入 35,353.30 万元，同比增长 15.36%，其中硬质合金刀具销售收入 18,927.11 万元，同比增长 2.26%；棒材销售收入 14,339.83 万元，同比增长 28.30%。赣州澳克泰净利润 138.79 万元，由上年同期亏损转为盈利。 2. 赣州澳克泰的定位及优势 赣州澳克泰定位“难加工材料切削专家”，主要生产车刀、铣刀、钻刀、槽刀、金属陶瓷刀片及整体硬质合金刀具产品，为汽车、工程机械、轨道交通、航空航天、医疗、能源、小零件等行业客户提供刀具加工系统解决方案。 赣州澳克泰是国家级专精特新“小巨人”企业，产品对标国际一线品牌，国内市场定位为替代同类进口产品。 五、公司未来发展方向 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。通过整合矿山资源，构建上下游一体化的产业链，并推进生产车间数字化转型，打造智能、高效、优质的智能制造工厂。同时，公司致力于构建 ESG 可持续发展体系，推动绿色、高质量、可持续发展。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 12 日