

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：2022-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" 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： 长信基金、天弘基金、宝盈基金、融通基金、南方基金、嘉实基金、招商有色、建信基金、川财证券、杉树资产、融通基金、中信建投、申万菱信基金、交银基金、西南机械
时间	5月24日-6月13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	副总经理邓英杰、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	一、公司基本情况介绍 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. 请介绍一下近期公司经营状况

虽然受疫情冲击影响，部分业务板块增速有所下滑，但总体经营仍处于良好区间。一季度营收同比增长12.77%。归母净利润同比增长37.82%。二季度疫情影响总体可控，同比有望实现增长。同时近期经营不乏亮点，一是，受国家新基建战略推动基建相关产品如轧辊、球齿及钻掘制品、石油及地下管道相关的精密零件等营收实现较大幅度增长。二是新的细分市场的需求旺盛，光伏用细钨丝供不应求，市场前景广阔。三是刀具业务海外市场呈现良好发展态势。截至五月底，海外市场增速超过20%。部分市场如印度、东南亚增速接近

30%。四是技术服务能力持续提升，以解决方案及配套服务为代表的终端业务增速超过 20%。

2. 刀具业务在整个市场中的竞争优势？

1) 历史沉淀深厚：中钨高新旗下株硬公司源自国家一五计划首批 156 个重大项目，刀具核心企业株钻公司自 2003 年改制至今扎根民族切削刀具事业已近 20 年。作为民族刀具的龙头企业，市场占比长期居国内切削刀具市场前两位。

2) 研发实力突出。株钻公司每年研发投入超 1 亿，营收占比 6%左右。拥有专职研发人员 270 余人，其中，享受国务院特殊津贴专家 2 人，目前已申请和获得授权的超 500 项专利。株钻公司牵头或参与承担了国家科技重大专项 40 余项、国家支撑计划 3 项，是中国技术领先、装备先进、规模最大的硬质合金切削刀具生产、研发和销售基地，是切削刀具国家标准的制定单位，国家创新型企业、入选火炬计划企业。

3) 企业影响力、品牌优势突出。经过长期耕耘和奋斗。株钻公司已成长为国内刀具行业的标杆企业，营收和市场份额均排在国内企业首位。钻石牌是中国驰名商标。

4) 渠道覆盖率高。株钻公司目前拥有超过 300 多家经销商，覆盖到全国 32 个省市和地区，部分区域渠道覆盖至市县层级。

5) 服务能力优势突出。公司是国内领先的全品类切削刀具综合服务提供商，产品包含数控刀具、整体刀具、工具系统及精密镗铣刀具、超硬刀具等覆盖切削加工全领域，产品品类超过 4 万多种，基本满足客户车、铣、钻、镗等各类加工需求。公司为航空航天、能源重工、汽车、工程机械等客户提供切削加工全套解决方案及整包服务，目前解决方案在中航工业成飞、长城汽车等多家国内外行业龙头企业推广并取得了良好的示范效应。以解决方案为切入点的终端用户开发，量质齐升，目前销售占比达到 20%，年增长率超过 20%。

6) 海外市场开拓能力。株钻公司很早开始开拓海外市

场，国际业务的市场覆盖面越来越广，已建立美国分公司和欧洲分公司，产品畅销国外 76 个国家和地区，占营收比例 20%以上，品牌影响力逐渐扩大，在欧洲拥有切削技术演示实验中心。东南亚、印度、巴西和阿根廷 Q1 营收增长 20%以上，印度和东南亚地区整体增长 30%左右。

3. 相对国际一流品牌尚存在哪些差距

1) 营收规模存在差异。相比于山特维克、伊斯卡、肯纳还有较大差距。

2) 产品系列丰富程度仍有距离。目前顶尖国外公司产品品类超 8 万种，公司是 4-5 万种。

3) 切削加工前沿开发存在部分不足，在基体材质的创新性研究、精密加工零部件用高精端刀具等关键刀具技术有待突破。

4) 整体切削解决方案服务能力差距较明显。目前欧美品牌在航空航天、新能源、重工领域解决方案服务收入占比大，欧美市场占有率是 75-80%左右，追赶空间大。

4. 下半年市场能否保持快速增长，补上前面疫情影响的量？

综合各种情况来看，2022 年刀具行业的增速将会慢于 2021 年。主要原因是 2021 年行业的高速发展，叠加了多方面偶然因素，如地缘政治、供应端与需求端的撕裂、国内外疫情管控差异客观上推动国产替代超高速发展等。由于偶然因素不可持续，加之 2022 年外部环境更为复杂多变，因此 2022 年增速将低于 2021 年。

整体来看，刀具行业服务于整个制造业，使用机床的地方都要使用刀具，只要制造业持续稳定增长，刀具增速就有一定保证，总体来看一般会高于制造业平均增速。

公司判断，随着疫情影响逐步消散。下半年切削刀具的需求将有一定程度恢复，但具体恢复情况要看疫情后续有无突发情况以及国家相应的一些政策情况。整年来说，今年整个行业实现增长没有问题，但增速将有一定程度放缓。

5. 金洲 PCB 刀具的进口替代空间有多大？

PCB 刀具市场相对比较成熟，金洲公司作为 PCB 刀具全球龙头，规模、技术领先，目前市占率排在全球首位。行业内流传着“金洲有三宝：加长、涂层、极小径”，金洲公司的极小径封装基板微钻和挠性板微钻，具有断刀率低、孔位精准度高、孔壁质量好、叠板数多、加工效率高优异表现，贴合客户需求，广受市场青睐。与此同时，金洲公司也在积极开拓新的产品领域，牙科刀具研发和推广均取得了不错的效果，目前相关细分市场的开拓进展顺利。

金洲公司所处的行业市场稳健，同时作为耗材工具，随着行业空间的扩展有高于行业增速的市场空间。目前 5G 设备的固投保持了较高幅度的增长，根据国统局数据 1-5 月 5G 设备的固投增速超过 20%，显著高于全国固投增速平均水平，行业发展的潜力可期。

6. 钨丝相关产能建设规划梳理，建设期、投产期大概多久？

公司年内新增光伏用高强度切割钨丝产能 100 亿米，预计建设期 9 个月，三四季度建成，并逐步实现产量爬坡。在新增产能建成之前，公司目前已实现每月 1 亿米左右的供应量。2022 年内预计会有 20-30 亿米的产量。后续看项目建成后效果和行业需求规划产能。

7. 钨丝业务替代趋势怎么看？

从目前掌握的情况来看，光伏切割用钨丝的替代趋势比较明显。一是，钨丝作为母线材质，具有韧性高切割性能好的优势，对光伏切割的效率提升十分有帮助。二是随着下游硅片薄片化、大尺寸趋势愈加明显，对切割丝线径要求越来越高，现有切割丝产品基本已经达到极限。切割丝的产品迭代升级成为刚性需求。

8. 钨丝未来行业需求？

目前金刚线市场需求大概有 1200-1500 亿米市场容量，后续光伏产业规划加速提升容量会更大。现在金刚线母线主要还是高碳钢丝。目前在性能上技术上钨丝替代高碳钢丝已没有太大问题，问题主要还是在产能上。市场上能够提供满足下游需求钨丝产品的企业数量有限，各企业

的产能仍处在建设期或者逐步爬坡阶段离满足大规模替代仍有一定距离，因此供给端与需求端的差异导致钨丝的替代率相对较低。随着相关企业的产能逐步释放，预计替代的进度将逐步加快，光伏切割用钨丝市场或将步入快速扩张阶段。

9. 钨丝行业进入壁垒有哪些？行业替代待解决技术难点有哪些

目前钨丝行业的主要企业均具备较完整的产业链优势，拥有原材料和粉末基体优势。在材料端钨丝对原料的工艺、配方及质控均有很高的要求。这些技术对后来者尤其是不具备产业优势的企业构成较高的壁垒。在后端拉丝工艺上，市场主导企业拥有成熟的加工工艺、设备和控制能力。在成本和规模上，现有领先企业均具备成熟的产品，有相当规模的产品线，在现有基础上进行规模升级相对容易并具备周期短、成本低、见效快等优势。因此，具有明显的先发优势。

在行业替代的技术难点上，主要需要解决的是钨丝的产能问题。目前钨丝的总产能远不能满足全面替代的要求，细钨丝的产能不到市场需求的一半。新的产能仍在逐步释放，市场处于供不应求的阶段。客观上降低了替代的速度。其次是技术上，一是要解决细线化技术，要进一步降低钨丝母线的线径，从而再提高钨丝母线的经济性和竞争力，二是要满足光伏切割对母线的韧性要求，进一步提升钨丝母线的性能优势。

10. 目前公司钨丝产品的客户情况

目前公司与市场上主流的金钢线厂家均有业务联系，多家客户向公司提出了订单需求，目前主要的瓶颈还是在于产能不够，新的产能释放尚需时日。无法全面满足客户的需求。

11. 公司钨丝产能规划秉持什么样的策略，怎样解决产能不足的问题

由于光伏切割用钨丝产品市场属于新的细分市场，而市场对细钨丝的需求具有需求量大，需求紧迫的特点。公司会充分利用市场先发优势、利用现有资源，把握市场机

	<p>遇。在产能规划上采取“小步快跑”的策略，充分利用现有产房产线优势，先实现快速提升产能，快速投放市场，再逐步放大产能。整个产能规划具有投资低、周期短、见效快的特点。</p> <p>12. 在国改背景下,对内在员工积极性激励措施有哪些。</p> <p>近几年，公司充分把握及利用国企改革机遇与政策，实施一系列的改革措施，改革成效显著。一是 2016 年下半年公司管理重整以来，员工人数从 2016 年末的一万余人降 2019 年的 7000 多人，并在 2020 年-2021 年经营业绩大幅增长的情况，保持了员工人数相对稳定，人均生产率、人均创收水平提升迅速。二是改革薪酬分配制度实现差异化，建立了与企业效益和劳动生产率挂钩的薪酬分配制度，近几年员工收入增速可观、员工满意度高。三是落实员工激励制度，激发企业发展活力。针对不同企业不同情况有激励措施。除了股权激励外，公司还有新产品分成、科技性奖励等市场化激励手段。</p> <p>总而言之，公司开展的各项改革措施极大的激发了公司发展活力和员工创业干事的积极性，公司获得发展新动能，经营业绩屡创新高。与此同时，公司积极调整薪酬激励体制，真正让发展成果惠及普通员工，极大的提升了企业的凝聚力向心力，留住了骨干人才，为企业发展奠定了厚实的基础。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 6 月 13 日