

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：2022-02

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： 天弘基金管理有限公司、中信证券、瀚亚投资、Hel Ved、兴银理财、盘京资产、国新投资、中信建投、中信证券、万泰华瑞、交银施罗德
时间	2月28日、3月1日、3月3日
地点	进门财经、公司会议室
形式	线上会议&现场调研
上市公司接待人员	副总经理兼董事会秘书邓英杰、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 style="text-align: center;">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，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年中钨高新被纳入国企改革的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年的公司第一期的限制性股票激励项目完成受理，进一步完善公司的治理结构，建立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，努力开拓在</p>

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。

公司是中国最大的硬质合金综合供应商，硬质合金生产规模全球第一，国内的市场占有率超过 25%，拥有众多的主导优势类产品：PCB 用精密微型钻头全球市占率排名第一；机械刀具、棒型材、球磁杂混产品、精密工具、钻掘工具等优势产品国内市场占有率遥遥领先，在国际市场亦具有相当的知名度和话语权。

公司人才和技术优势突出，拥有行业内唯一一所硬质合金国家重点实验室和 4 个国家级的科技创新平台，享有授权专利 1400 多项，承担了多个国家级、省部级的重点项目，智能化生产也取得了重大的突破。

二、问答环节

1. 公司细钨丝扩产规划是怎样的？

公司计划新增年产 100 亿米细钨丝扩能改造，该项目由公司下属自贡硬质合金有限责任公司成都分公司承担。项目建成后，新增用于光伏行业的高强度钨丝 100 亿米，加快光伏产业的切割用丝替代，推动钨丝产品转型升级和后续发展，进一步扩大公司优势产品的产销规模，增强公司的盈利能力。此次扩产将充分利用现成厂房，成本消耗量不大，仅需购买并调试设备，增加人工等。项目建成如效果符合预期，公司将视市场情况规划下一步的扩产。

2. 公司细钨丝扩产项目预计的投产时间？

该项目已启动建设，初步估计建设周期 9 个月，期间进行设备购买，设备调试、安装、试生产，最后达产。公司已具有多年在粗、细钨丝方面的成熟生产经验，调试磨合的周期不会很长。

3. 与传统钢丝相比，用钨丝做金刚线的成本及效率优势

细钨丝由于具有强度高、耐磨、可加工性好、抗疲

劳性好等特点，能在一些应用领域对微细钢丝进行升级替代，弥补微细钢丝难以加工更细、强度过低等缺点。且钨丝因其优异的可加工、强度高的特性，在某些特殊领域代替微细钢丝具有良好的性价比。一是寿命更长，例如在单晶硅生产中，用钢丝制作的丝绳使用寿命只有2-4次，而用钨丝制作的丝绳可以达到40次以上；二是直径更细：钢丝最细约为42 μm ，而钨丝目前可以达到35 μm ，符合硅片的薄片化趋势；三是节约成本，更细的直径、更久的寿命带来材料直接成本的下降；四是效率更高，单一时间区间内切割次数更高，良品率更高。

4. 细钨丝项目的前景如何？

细钨丝目前在市场上还无法批量供应，但下游又因其高效、节料等特征存在迫切的需求，目前来看发展前景较好。

5. 请介绍下刀具业务方面的产能扩张规划

2021年株钻公司的数控刀片产能突破1亿片，自硬公司布局的1,000万片刀片也于去年投产，所以整个上市公司合并口径内约1.1亿片。2022年，自硬公司将进一步扩建1,000万片产能；株钻公司21年8月已获批准建设航空航天和汽车关键零部件用刀具两条生产线，合计也将增加1000多万片的数控刀片产能。公司当前扩建项目均有进一步扩产的空间，在土地储备、厂房设备采购等方面都有所储备，后期可根据市场情况进行灵活调节。

6. 今年年初刀具业务需求变化怎样？

从公司订单情况来看，基本上是延续了去年景气度比较高的情况，目前订单排产在2个月以上，也不断有交单和接单，整体的势头还是比较好的。

7. 请介绍下刀具行业的整体情况和子公司情况

目前我国刀具市场规模约在400亿元左右，其中硬质合金刀具大概在60%左右。从20年下半年到21年全

年行业均呈现高速发展的态势，各主要刀具厂家均获得较为明显的增长。

目前公司涉及到刀具业务的主要是株钻、金洲、自硬三家子企业，其中株钻是国内切削刀具的龙头企业，专业生产数控刀片、整体刀具、数控刀具及机夹焊接刀片及提供切削加工全面解决方案服务。近年来营收均处于市场前列。21年数控刀片产销量过亿片，专利申请数量国内领先。金洲公司主要生产微型钻头和微型铣刀等PCB用工具，目前是全球领先的PCB专用刀具供应商，产销量及技术研发均达到国际一流水平。自硬公司生产数控刀片和传统刀片，是公司谋划切削刀具业务双品牌战略，差异化经营及区域细分市场开拓的主力军。

今年切削刀具及工具板块仍将是公司重点发展的一个板块，产能上也将会有进一步的扩充。公司也致力于提供“整体解决方案”，对技术实力和研发创新能力的要求也将更高更全面。

8. 能否介绍下子公司株钻的产品结构发展情况？

株钻公司的产品结构实现了持续优化，目前数控产品的占比已经超过85%，其中中高端产品的占比也持续增长。近两年中高端直供业务快速增长，营收占比超20%。以成飞总包业务为代表的整体解决方案服务业务快速发展。在稳定发展后将在航天航空及军工等行业应用领域为公司带来更多的发展机遇和成长空间。

9. 请详细介绍下株钻公司的整体解决方案发展情况？

株钻公司整体解决方案服务是基于客户切削加工需求及经济性要求，以提升客户切削加工效率、降低切削加工成本为目的，为客户量身定做包含先进切削加工方案，定制化刀具设计制作、切削加工全过程管理、切削现场刀具管理服务、以及创新的结算管理服务等一揽子解决方案。能够提供切削加工全面解决方案是成为切削

加工综合服务商的重要条件，也是目前国内刀具品牌与国际品牌的主要差距所在。

目前公司的整体解决方案取得了快速发展，一是客户数量和规模均大幅增加。二是在重点行业领域取得了一定的突破。以成飞刀具总包为例，我们改变了计价模式提供了整套切削加工服务，从卖产品转向卖服务。将刀具服务触角直接延深到客户现场，不断提升客户切削效率降低客户成本的同时为自身产品研发提供了更好的反馈及提升。

未来随着国家对确保制造业供应链安全可靠解决制造业卡脖子问题的要求持续提升，国内重点行业客户对解决方案国产化的需求也将持续提升，因此株钻公司将进一步提升切削加工解决方案整体水平，以点触面积极利用行业先行用户的示范作用全力推动切削加工解决方案国产化。

10. 金洲公司目前形势怎么样？未来的发展规划是怎么样？

目前来看金洲公司发展比较稳定，订单及生产均比较饱满，企业发展势头良好。未来金洲公司的发展仍值得期待，这是因为一是市场地位稳固，目前金洲公司是全球领先的 PCB 板加工刀具供应商，不管是产能和研发设计能力都领先其他企业，成本控制及利润水平也均较为突出。二是金洲公司抓市场的能力比较强，比如去年疫情期间抓住生产熔喷布钻针开发，迅速占领这一市场，很好地降低了客户的成本，又保持了较好的毛利率。三是研发创新能力强，针对 PCB 板加工设计的深孔微钻以及齿科加工刀具开发进度良好，目前来看市场前景较好发展空间较大。

目前金洲公司在深圳、昆山和南昌规划建有生产基地，采取小规模多频次的扩产策略，三个基地同步发展，为未来扩充产能留下了空间。

	<p>11. 金洲目前在齿科工具方面的进展如何？</p> <p>金洲公司在齿科工具方面的进展还是比较快的。从最初的齿科车针工具扩展到了全系列的齿科工具，现在又扩展到了专门针对儿童用的齿科工具。研发进度快，市场开拓情况也比较顺利。但目前还处于市场开拓期，相对的营收规模和效益还不显著，但我们认为未来的发展空间值得期待。</p>
附件清单	无
日期	2022年3月4日