

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：2023-09

| | |
|-------------|--|
| 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 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 | 申万菱信、华泰保兴、南银理财、恒泰证券、摩根士丹利、中泰证券、华夏基金、华金证券、万泰华瑞投资、众安保险、Platina、Millennium、3W、上海证券、建信理财、尚善资产、穿石投资、华创证券、中信建投、南土资产、舜安投资、银河基金、天风证券、集元资产、安信基金、利幄投资、中加基金、青骊投资、华金证券、中泰证券、东方基金、汇华理财、西部利得基金 |
| 时间 | 9月5日-9月26日 |
| 地点 | 腾讯会议、钻石大厦会议室 |
| 形式 | 线上会议、线下调研 |
| 上市公司接待人员 | 副总经理邓英杰、证券代表王玉珍、证券部刘文婕 |
| 交流内容及具体问答记录 | 主要交流内容： 1. 如何看待下半年的刀具市场景气度？ 株钻公司一季度业绩拖累较多，二季度以来出货量逐渐增加，下半年出货情况相对比较平稳，环比有所改善，数控刀片整体出货量逐渐追平去年同期。公司下半年积极采取措施保存量扩增量，持续调整优化产品结构。我国经济目前整体稳中向好，我们还是对经济增长保有信心。 |

2. 面对严峻的经济形势，株钻公司今年在产品战略方向的举措是什么？

在高端产品领域，株钻公司在今年4月份推出了盘古系列产品，包括数控刀片和整体刀具两大类，主要适用难加工、高精度、高硬度等高端加工领域，显著提升刀具的耐磨性、高温抗氧化性、热稳定性，提升加工表面质量。产品对标国际先进品牌，部分产品在日本和欧洲与世界一流企业同台竞技。目前该系列产品售价是公司原产品均价的4-5倍。在规模化市场，株钻公司主要通过采用技术下沉的方式提高产品竞争力，6月份和9月份也相应针对前述市场推了新品。

3. 株钻公司下半年中低端产品的价格策略和毛利率展望。

上半年行业企业价格较为稳定，株钻公司上半年产品均价保持在10元左右。针对规模化市场，主要通过技术下沉的方式参与竞争，产品性能较竞品提升幅度高于价格领先幅度。同时随着销售市场的拓展、精益管理降本、智能化的发展以及提高产品的技术附加值，推动毛利率平稳上升。

4. 光伏钨丝进展情况？

公司前期公告的新增100亿米线径37的光伏用高强度细钨丝项目产线去年已经拉通、投产。今年市场要求的线径35的细钨丝的直通率影响产能的实现。公司经过对钨条和细钨丝圈形的持续改进，已取得重大技术突破，实验强度和直通率均超过了目前市场需求的平均水平，现准备逐步放量生产，可望四季度达产。

5. 公司托管矿山的情况。

中钨高新目前托管中国五矿五家矿山，每年钨精矿产量约2.6万吨，占全球实际钨精矿产量的20%左右，钨精矿产量全球第一。目前公司对每个托管标的收取100万元/年的托管费，钨精矿、APT等交易按关联交易市场价结算。

6. 矿山注入的进度。

关于矿山的注入，公司实控人中国五矿已有相关承诺。矿山注入条件包括达成持续盈利和符合上市公司注入相关规定。目前矿山的运营情况正常，合规性问题也在逐步梳理解决。满足注入条件后，公司实控人中国五矿将积极推动承诺履行，如有涉及需披露的信息，公司会及时履行信息披露义务。

7. 切削刀具领域直销的行业分类，各个行业直销客户的开拓模式和壁垒是什么？

切削刀具直销行业中，航空航天和 3C 领域约占 40%；汽车、工程机械、通用及能源相关占比在 60%。

3C 行业直销客户相对来说开拓空间和难度均较大，公司主要聚焦头部企业进行开发；航空航天领域对产品的品类、技术等方面要求高，株钻公司优势明显，与客户合作进展顺利；汽车领域在朝向新能源方向发展，汽车单品上量速度较快，株钻公司在不断寻找接续点，增强业务稳定性。

8. 2023 年以来株钻公司海外销售情况如何？以及对未来海外市场的展望。

株钻公司在 2006 年就成立了欧洲、美国全资子公司，2018 年完成了对德国 HPTec 公司的收购，快速拓展海外市场，目前在德国建立了欧洲客户体验中心。近 20 年的海外市场发展，已形成较为完善的海外市场整体布局，株洲钻石的品牌知名度在海外逐步提升，产品远销 70 多个国家和地区。近年来也加大了对东南亚等多个新兴国家和地区的海外布局，取得较好的成果。2022 年株钻公司海外销售规模近 5 亿元，2023 年上半年已实现出口销售超 3 亿元，同比增长 18%。截至目前海外市场较为平稳，未来将持续积极布局海外市场，提高海外市场的产品份额。

9. 公司的核心竞争力体现在哪些方面？

首先，从规模上看，公司硬质合金产品产量位居世界第一，占国内市场 25%以上份额。公司硬质合金产品从初级加工的钨粉末制品到高附加值的硬质合金刀片、刀

| | |
|------|---|
| | <p>具，种类齐全，拥有众多主导优势类产品。第二，创新研发优势。公司上半年研发投入 2.16 亿元，同比增长 27.99%，拥有行业内唯一一所硬质合金国家重点实验室，4 个国家级科技创新平台，拥有 5 家省级专精特新企业，2 家国家级小巨人企业，2 家国家单冠企业。公司累计持有有效专利 1624 项（其中发明专利 642 项，海外专利 26 项），居行业首位。第三，品牌和市场优势。“钻石牌”商标被评为“中国驰名商标”，“钻石牌”硬质合金被评为“中国名牌”产品，“钻石牌”硬质合金刀具先后被评为“中国名牌”、“最受欢迎的国产刀具品牌”、“用户满意的国产刀具品牌”。第四，改革创新优势。公司作为“双百”行动第一批试点企业，结合国资委建设世界一流企业和价值创造行动，紧抓改革契机，加快传统制造向绿色化、智能化发展过渡；以“进步指数”为核心抓手，按照精益生产、精益运营、精益经营、精益发展的设计思路扎实深入推进精益管理工作，不断提升管理精益化水平；持续推进 IPD，强化营销和研发考核目标导向。第五，原料保障优势。公司是中国五矿旗下钨产业的运营管理平台，管理及运营集矿山、冶炼、加工与贸易于一体的完整钨产业链。公司受托管理范围内的钨资源储量、钨冶炼年生产能力均居行业前位，为公司原材料供应提供有力保障。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 风险提示 | <p>以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。</p> |
| 日期 | 2023 年 9 月 28 日 |