

证券代码：688257

证券简称：新锐股份

苏州新锐合金工具股份有限公司

投资者关系活动记录表

苏州新锐合金工具股份有限公司（以下简称“公司”）2021年11月10日与投资者沟通交流情况如下：

一、投资者交流基本情况

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 网络会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国寿安保基金：季天华、张琦、刘兵 中信资本：高亮 软沐资产：陈嘉元 华西证券：毛冠锦 银河证券：鲁佩 磐厚动量：胡建芳 德邦资管：孔祥国 东证资管：汤旭人 逐熹投资：沈海兵 汉泽基金：王洋 广发证券：张裕、范方舟 金鹰基金：周雅雯 华创证券：熊翊宇 歌汝资产：张昱隆 中欧基金：成雨轩 平安人寿：周重志 上海辰翔：何东 淳厚基金：杨煜城
会议时间及地点	2021年11月10日 10:00-13:30 公司会议室
上市公司接待人员	董事长、总裁：吴何洪 董事会秘书、财务总监：刘国柱 证券事务代表：魏瑞瑶 证券事务专员：鞠爱芹

二、投资者交流会议纪要

1. 与山特维克、阿特拉斯等国际公司相比，公司牙轮钻头产品的竞争优势主要体现在哪些方面？

公司牙轮钻头产品的竞争优势主要体现在如下几个方面：一是公司的牙轮钻头性能优异，在海外铁矿和铜矿的试用中，在同类岩层中公司与其他国际供应商的牙轮钻头产品的钻进米道数互有高低，且总体差异较小，在部分矿山的表现较为突出，例如公司生产的矿用牙轮钻头在全球最大的铁矿石生产商巴西淡水河谷的某矿山开采中，创下单个牙轮钻头米道数 12,814 米的历史最好成绩，获得了矿山客户颁发的奖杯；二是牙轮钻头性价比高，在国际市场上山特维克和阿特拉斯的牙轮钻头价格高于公司，大部分产品价格不超过 10%，价格差异较大的产品在 20%左右；三是公司专业、灵活、迅速的服务机制，公司向海外矿山客户供应开采、勘探领域矿用硬质合金工具的同时，为其勘探和开采活动提供耗材综合解决方案的“一站式”服务，包括耗材选型咨询、耗材供应商选择和供应链管理服务，以及质量保证和售后服务，同时基于配套产品种类繁多的特点，公司外购并对海外矿山企业销售配套产品。公司拥有经验丰富的专业团队，能迅速响应客户需求，积极服务客户和应对客户在开采、勘探中所遇到的问题，使矿山客户将主要精力集中于勘探开采作业，提高客户的生产效率、管理效率等。

2. 公司牙轮钻头的成本构成主要有哪些？成本优势具体是什么？

(1) 公司牙轮钻头的成本构成主要包括：直接材料占比约 57%、直接人工占比约 14%、制造费用占比约 28%，其中直接材料主要包括合金钢和硬质合金。

(2) 成本优势具体包括：①公司生产牙轮钻头采用自产硬质合金作为原材料，原材料成本低于竞争对手；②与国际竞争对手相比，中国的钢材采购价格相对较低，同时，中国是世界最大的钨生产国，产量占全球钨总产量的 80%以上，国内采购碳化钨等相关原材料更便利、成本更低，此外，国内人工成本相对较低；③与国内竞争对手相比，公司是中国最大的牙轮钻头生产商，具有规模优势，生产成本低于国内其他厂家。

3. 公司的产能建设规划如何？

(1) 硬质合金

公司硬质合金制品建设项目主体施工、装修及设备安装已完工，目前正在进行消防验收、规划验收以及园林绿化和海绵城市等分项验收，即将投产。通过实施本项目，公司位于湖北省潜江市产能（租赁厂房）将整体搬迁至武汉，武汉生产基地硬质合金产能将达到 1,600 吨/年。

(2) 硬质合金工具

公司 2021 年通过增加生产设备、非关键工序外协等举措，牙轮钻头产能现已达到 34,000 套。目前，公司正在加快推进苏州牙轮钻头厂区的改扩建项目，以进一步扩大产能，预计建设期 8 个月，明年建成后，牙轮钻头产能将扩充至 45,000 套。

公司武汉牙轮钻头建设项目目前尚未开工，本项目已获得武汉市蔡甸区行政审批局出具的《关于武汉新锐合金工具有限公司牙轮钻头建设项目环境影响报告表的批复》（蔡行审环批[2018]7 号），建设工期预计 18 个月，正在筹划开工事宜。通过实施本项目，将形成硬质合金工具武汉生产中心，新增 20,000 套牙轮钻头生产能力。

4. 原材料价格波动对公司有什么影响？

公司主要产品包括硬质合金及硬质合金工具，生产所需的原材料主要为碳化钨粉、钴粉及合金钢。原材料成本占硬质合金生产成本的 70%-80%，占硬质合金工具生产成本的 50%-60%。尽管上述原材料供应充足，但受全球宏观经济形势等因素影响，原材料价格存在一定的波动。

公司硬质合金产品方面，由于原材料成本占硬质合金产品成本较大，硬质合金产品毛利低于硬质合金工具，因此对原材料价格波动较为敏感，根据行业惯例，实行原材料价格传导机制，硬质合金产品销售价格根据碳化钨粉、钴粉等主要原材料价格变动情况相应调整，单位毛利额基本保持稳定，进而原材料价格波动对公司经营业绩的影响较小；牙轮钻头等硬质合金工具产品方面，该类产品毛利率较高，原材料价格波动对产品的毛利率影响较小，如果碳化钨粉、钴粉及合金钢价格产生剧烈波动，公司与客户协商调整产品价格，保持产品毛利率稳定。总

体来说，原材料价格波动对公司经营业绩不会形成重大不利影响。

5. 公司下游应用领域主要有哪些？

公司下游应用领域主要包括矿山勘探及开采、机械加工、石油开采、基础设施建设和煤炭开采等，其中矿山勘探及开采领域的收入占比为 50%-60%，机械加工和石油开采领域各自占比分别为 10%-20%，基础设施建设和煤炭开采领域目前收入占比较小。

6. 下游铁矿石等产品的周期性对公司经营业绩有何影响？

公司的产品均为耗材，产品需求量与铁矿石的开采量相关，故铁矿石价格的周期性变动对公司业绩没有影响。

7. 目前，公司金属陶瓷产品研发情况如何？具体应用领域有哪些？

公司将金属陶瓷作为未来重点发展方向之一，加大研发投入，掌握了纳米碳管微量添加剂分散技术、金属瓷棒材连续挤压成型技术和高氮金属陶瓷的氮平衡分压烧结技术等金属陶瓷制备技术，金属陶瓷产品已实现小批量生产。

金属陶瓷具有硬度高、红硬性好、耐磨性强、化学稳定性好，与金属间的摩擦系数低等特点，在金属加工、模具制造、电子工业以及军工等领域具有广阔的应用前景。

8. 公司的销售模式主要有哪些？

公司下游客户较为分散且分属不同行业，针对客户结构的特点，公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。2018年至2020年，公司直销占比分别为80.25%、79.65%和76.39%，占比较高。公司对于采购量较大或者销售区域较为集中的客户，通常自建销售渠道，例如公司在硬质合金工具产业较为集中的常州市设立了西夏墅分公司；对于公司尚未建立销售渠道的海外地区、公司新产品推广阶段以及采购量较低且较为分散的客户，公司则借助经销商的稳定销售渠道资源实现产品覆盖。公司以客户是否为最终使用方划分直销客户和经销客户，公司的所有销售模式均为买断式销售，不存在代销的情况。

9. 公司产品出口采用什么运输方式？运输费由谁承担？

公司产品出口主要采用 FOB 的运输方式，公司承担货物运输至出口港口的运费、报关费及相关杂费，海运段费用由客户承担。