

厦门钨业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-投关-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：券商策略会
参与单位名称	详见附表。
时间	2024年1月18日至2024年3月18日
地点	公司会议室、券商策略会现场、腾讯会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书周羽君、证券经理陈小林、证券事务专员沈楚城
投资者关系活动主要内容摘要	
<p>1. 厦门钨业 2023 年业绩介绍。</p> <p>根据公司《2023 年年度业绩快报公告》，2023 年公司总资产 392.77 亿元，同比减少 1.31%；净资产 112.09 亿元，同比增长 12.19%；实现合并营业收入 394.2 亿元，同比减少 18.25%；实现归属净利润 15.99 亿元，同比增加 10.57%。钨钼业务方面。2023 年度，公司钨钼等有色金属业务实现营业收入 165.85 亿元，同比增长 26.03%；实现利润总额 23.46 亿元，同比增长 61.76%，若剔除联营企业投资收益的影响，公司钨钼业务利润同比增长 57.72%。2023 年度公司钨钼业务整体向好，主要深加工产品产销量和盈利保持增长态势，其中细钨丝产品主要得益于光伏用细钨丝在技术、质量、规模等方面的竞争优势，产销量快速增长，所有细钨丝产品共实现销量 868 亿米，同比增长 219%，销售收入同比增长 169%；切削工具产品国内外市场销售进一步增长，销售收入同比增幅 9%。稀土业务方面。2023 年度，公司稀土业务实现营业收入 54.71 亿元，同比下降 10.89%；实现利润总额 1.42 亿元，同比下降 55.19%。稀土氧化物、稀土金属和磁性材料产品销量均实现增长，但因原材料价格下行，市场竞争加剧，产品价格下跌，盈利同比减少。能源新材料业务方面。2023 年度，公司新能源电池材料业务实现营业收入 172.29 亿元，同比下降 40.06%；实现利润总额 5.58 亿元，同比下降 54.99%。公司积极稳固钴酸锂产品市场份额，全年实现销量 3.45 万吨，同比增长 4%；三元材料产品受下游需求放缓影响，全年销量 3.70 万吨，同比下降 20%，但销量逐季回升，同比降幅逐步收窄；盈利方面，受原材料价格大幅下降，产品价格持续下行影响，产品利润出现一定幅度下降。</p>	

2. 请介绍公司国际化战略规划？

公司不断深化海外布局，围绕生产与销售等环节积极开拓海外市场。钨钼业务方面，公司在泰国投资了泰国金鹭硬质合金生产基地二期项目，计划投资 4.8 亿元，建设年产 2000 吨钨粉生产线，1500 吨混合料生产线，搬迁现有 800 吨硬质合金生产线并扩产至 1300 吨，目前处于勘察设计阶段，预计 2026 年完成建设并投产。在韩国，公司投资了厦钨氧化钨生产基地项目，计划投资 0.81 亿元，目前正在进行前期准备工作，预计 2024 年建设完成。稀土业务方面，公司与赤峰黄金合资设立参股子公司上海赤金厦钨金属资源有限公司，专注于开发老挝稀土资源，并作为双方未来在老挝运营稀土资源开发的唯一平台。能源新材料业务方面，公司能源新材料板块以欧洲作为全球化布局的第一站，提供欧洲本土化供应的能力。公司权属公司欧洲厦钨新能分别与 Orano CAM 和 Orano PCAM 就在法国共同出资设立电池正极材料合资公司和前驱体合资公司事项签署了合资协议。同时公司硬质合金及刀具业务建立了遍及全球的营销网络，专业的销售服务团队及技术服务团队，业务辐射欧、美、亚等超过 40 个国家和地区，服务用户超过 3000 家。

3. 公司有几座矿山？自给率有多少？未来能否继续提高？

公司内部现有四家钨矿企业，其中宁化行洛坑、都昌金鼎、洛阳豫鹭为在产企业，三家年产量合计约 7,000 至 8,000 吨金属吨；此外博白巨典钨钼矿为在建矿山，达产后预计每年产出钨精矿约 2,000 金属吨。接下来公司将通过推进在建矿山建设，推动参股的大湖塘钨矿项目相关工作，积极扩大废钨回收利用等方面提高原材料保障能力。

4. 请介绍公司 2023 年硬质合金业务情况？

公司硬质合金产品拥有约 10,000 吨/年的产能，主要包括合金事业一部的硬质合金棒材；合金事业二部的矿用合金；合金事业三部的顶锤、辊环等；合金事业五部的刀片毛坯；合金事业六部的模具材料、耐磨产品；硬面材料事业部的硬面材料产品等。其他钨钼深加工产品，如切削工具、凿岩工程工具、钨钼丝材、钨钼制品不归在硬质合金类别里。2023 年公司硬质合金业务保持稳健经营，棒材等主要产品销量稳中有升，受益于管理提升，利润总额同比增加。

5. 请介绍公司 2023 年切削工具业务情况？

公司切削工具产品主要为厦门金鹭公司生产的整体刀具、可转位刀片和超硬刀具，2023 年销售持续增长，销售收入同比增幅 9%。在全球经济增速放缓，制造业市场消费疲软，工具消费量下降的外部环境下，公司切削工具产品销售收入持续增长，主要得益于公司不断提升产品品质，深耕中高端领域的战略取得成效，通过产品与技术升级，开发了钛合金结构件、叶轮叶盘及汽车行业典型零部件等加工解决方案，助力用户降本增效，

展现出较强韧性。

6. 请问公司如何看待刀具市场？

根据中国机床工具工业协会数据，我国刀具市场消费总规模从 2021 年的 477 亿元人民币下降到 2022 年的 464 亿元人民币，同比下降 2.7%。进出口方面，根据进出口海关数据，2023 年刀具出口额 233.65 亿元，同比 2022 年增长 0.77%，进口额 87.58 亿元，同比 2022 年下降 10.01%。其中硬质合金刀片进口额 37.24 亿元，出口额 25.59 亿元，进出口刀片金额之比进一步缩小。从近年来我国进口刀具市场份额变动趋势来看，我国的数控刀具自给能力在逐步增强，进口依赖度在逐年降低。随着国家制造业转型升级，加大支持高端制造，刀具行业国产替代进口的整体进程加快，行业发展空间较好。

7. 公司切削工具下游应用情况？

公司深耕切削工具领域多年，技术积累丰富，产品广泛应用于航空航天、汽车、医疗、能源重工、通用机械、模具及 3C 等领域，可满足各种金属、非金属材料的车削、铣削、钻削等加工方式。受益于公司产品技术优势、产品质量和良好口碑，公司硬质合金切削工具产品呈现产销两旺的良好局面，尤其是 2020 年以来国际同业交付放缓，以公司产品为代表的国产刀具不断得到下游用户的认可，高端场景国产替代趋势加快。同时公司也将扩建高附加值产品的生产产能，满足客户产品升级对高端切削工具的需求。此外，公司硬质合金切削工具除顺应国内客户转型升级外，也通过海外市场前期的渠道布局和品牌经营带来营收增长。公司已在全球建立销售网络，与 50 多个国家和地区的客户建立了紧密的合作关系，在海外布局经销商超 100 个，公司硬质合金切削工具海外收入占比超过 30%。

8. 请介绍公司切削工具整体解决方案情况？

随着我国制造业向高端化、智能化、绿色化、融合化发展，制造商对切削工具使用寿命、稳定性、加工效率的要求不断提高。具备国际先进水平的切削工具厂商能够根据不同产品的生产工艺进行解构、设计、优化，并且自主制造出承载整套工艺的标准和非标刀具组合，为客户提供综合加工解决方案。公司凭借优秀的刀具产品研发和生产制造能力，正加快从工具制造商向工具方案提供商转型，已能够在航空航天、汽车、医疗、能源重工、通用机械、模具及 3C 等七大行业的各类高端应用领域为客户提供全套加工解决方案，近年来陆续推出了包括汽车电机轴加工解决方案、航空铝合金/钛合金结构件、航发动机叶片/叶盘解决方案、行星减速机高效加工解决方案、医疗行业膝关节解决方案等多种整体加工解决方案。

9. 请介绍公司钛合金产品在 3C 领域的应用？

随着移动通讯的快速发展，钛合金以其轻质高强、耐磨耐腐蚀等特性使其成为手机外观和性能的理想选择，这也对 CNC 加工刀具提出了更高的要求。公司旗下厦门金鹭全新推出的 ST300 系列钛合金刀具采用有效抑制加工过程不良谐振的三阶抑振设计，具有良好排屑性能的特殊高效槽型设计，以及可改善面铣圆角排屑，降低切削力，减小工件变形的圆角优化设计，同时搭配 GSR7115 全新钛合金专用牌号，能够满足 3C 行业钛合金中框高效开粗工况的全覆盖，解决行业加工的痛点问题，帮助用户全面实现降本增效。

10. 请介绍公司切削工具研发情况？

公司切削工具产品不断进步的内核在于技术研发。目前公司切削工具事业部拥有一支超 400 人的研发服务团队（含技术服务人员），占事业部总人数超过 30%。公司凭借 IPD 产品经营体系，构建以市场为导向的持续产品创新能力，与诸多国内外的高校、研究所都建立了良好的合作平台，促进产品的正向研发。在内部公司搭建了基体材料制备技术、刀型设计技术、涂层技术以及切削应用技术四大共性技术平台，攻克技术难题，并通过共性技术组合搭配，进行新产品的开发，每年至少 3 个全新的产品系列，1000 多款产品面世。

11. 请介绍公司光伏用钨丝项目进展情况？

为紧抓市场机遇，公司积极扩产，已建成新增年产 88 亿米、年产 200 亿米细钨丝产线以及年产 600 亿米光伏用钨丝产线，当前公司光伏用钨丝年产能已达 1,000 亿米。2023 年，公司细钨丝产品销量 868 亿米，其中光伏用细钨丝产品销量约 760 亿米。同时公司根据客户需求以及市场开发情况，正在规划新的 1,000 亿米光伏用钨丝产线建设项目。

12. 公司光伏用钨丝的主要规格？是否会进一步细化？

目前公司量产的钨丝母线直径主要是 33-35 μm 之间（对应金刚线型号在 28-30 μm 之间），还在开发线径更细的钨丝母线产品。

13. 硅料价格波动是否影响光伏用钨丝对碳钢丝的替代？

硅料价格的周期波动并不影响光伏用钨丝替代碳钢丝的长期优势。金刚线作为硅片切割环节的核心耗材，在硅片大尺寸、薄片化进程加速的背景下，具有细线化的长期趋势。用于硅片切割的金刚线直径越细，切割锯缝越小，在切片过程中带来的硅料损失越少，同体积的硅料锭出片量越多；硅片越薄，细线化对硅片质量的优势越明显。因此细线化除了可以提升硅片出片率也是光伏硅片薄片化发展的刚性需求。钨丝凭借其抗疲劳性好、高强度、耐腐蚀、断线率低等优势，在 35 μm 以下仍有足够的潜力可供挖掘开发，细线化潜力高于碳钢丝。公司是首家开发出光伏用钨丝产品并规模化应用的企业，产品具有线径更细、强度更高、断线率更低、线耗更小等特点，同线径钨丝在目前强度高出

碳钢丝 15%的情况下，仍有提升潜力，且稳定性优于碳钢，能够有效提高切割效率。未来随着生产规模的扩大，技术的进步，钨丝生产成本还可进一步降低。

14. 请介绍公司和赤峰黄金海外合作的进展情况？

目前双方已成立合资公司赤金厦钨，其中公司占 49%，赤峰黄金占 51%。2024 年 3 月 4 日，赤金厦钨通过其全资子公司 CHIXIA Laos Holdings Limited 收购 China Investment Mining (Laos) Sole Co., Ltd 90%的股权，并将在本次收购完成后进一步完善项目矿山建设方案，尽快推进矿山建设生产工作，具体进程需根据本次股权转让及后续项目审批及建设情况而定，敬请投资者注意投资风险。

15. 公司如何看待新能源业务发展？

目前，新能源产业仍处于蓬勃发展阶段，阶段性的市场波动有利于筛选行业优质企业和优质产能，促进行业的健康发展。公司是国内最早从事电池材料业务的企业之一，在充分竞争的钴酸锂、贮氢合金市场做到龙头的地位，三元材料保持在第一梯队，这跟公司的经营思路是分不开的，公司能源新材料板块（控股子公司厦钨新能）经营亮点主要体现在以下几个方面：

1. 产品齐全：公司能源新材料业务涵盖钴酸锂、三元材料、贮氢合金、磷酸铁锂等全系列新能源材料产品，公司陆续建立了贮氢合金粉、钴酸锂、三元材料及磷酸铁锂等生产线，现已成为国内新能源电池材料行业的领军企业，产品广泛应用于 3C 数码、车载动力、储能等领域。公司定位于打造科技平台型企业，未来公司将紧跟市场，贴近客户，将开发更多前沿产品，持续致力于解决客户的痛点问题。

2. 技术优势：公司通过近二十年的自主创新和行业深耕，在研发和技术实力方面形成了较强的行业竞争优势，权属企业厦钨新能也成为行业内极少数同时在动力电池、3C 锂电池、氢能应用领域均占据优势地位的新能源材料企业之一。高电压是公司核心技术之一，也是解决电池能量密度的较好途径，通过提升电池充电截止电压使得正极材料在更高电压下脱出更多的锂离子，能够有效提升能量密度。该方法不单适用于三元材料、钴酸锂，同时是磷酸锰铁锂、钠电、富锂锰基等新材料提升能量密度的主要方案，公司高电压技术积累深厚，未来有望持续拓宽新产品高电压差异化竞争道路。

3. 海外布局：公司能源新材料板块全球化布局首选欧洲，和 Orano CAM、Orano PCAM 在法国合资设立电池正极和前驱体公司，有望加快公司能源新材料板块海外市场开拓进度。

4. “绿色”低碳：根据欧盟之前的相关草案，预计“强制性碳足迹声明和标签”将在 2024 年 7 月起实施，并且之后会有碳足迹分类及阈值限制，可见低碳在未来也将成为

新能源电池产业的核心竞争力之一。公司能源新材料业务坚持“承接企业使命，倡导绿色低碳”的理念，通过运用国际先进设备，引入国际先进制造管理体系，不断迭代升级产线工艺，稳步提高智能制造水平，打造绿色低碳可持续的生产模式。公司海沧分公司、权属企业厦钨新能、三明厦钨新能、宁德厦钨新能、金龙稀土、赣州豪鹏均获评国家级绿色工厂，公司能源新材料业务单位产品碳排放量在行业始终处于先进水平，将进一步加大国际竞争优势。

综合来看，公司在新能源电池材料行业中具备丰富的产品矩阵、领先的技术创新优势、全球化的布局以及坚持绿色环保的理念等多方面的优势，将为公司持续健康发展提供强大支持。

16. 公司对于钴酸锂的市场走向和市场布局怎么判断？

从量来看，公司子公司厦钨新能 2023 年钴酸锂销量约为 3.45 万吨，同比去年有一定增长，随着人工智能（AI）技术的快速发展及其在智能手机和电脑中的应用，预计对 3C 消费市场将会有一定提振。从发展趋势来看，可穿戴设备、AR/VR、无人机等新兴消费电子发展迅速，对消费电池提出了更高要求，也为钴酸锂提供了新的需求增长空间。未来，公司子公司厦钨新能将凭借高电压技术优势，不断开发新产品满足下游的需求，继续巩固在 3C 消费领域的龙头地位。

17. 目前公司正极材料的生产模式如何安排？

公司采用“以销定产”的原则安排生产，新能源电池材料产品具有定制化特点，下游不同电池客户或者同一客户的不同订单对新能源材料的规格、性能方面一般具有不同要求。因此，公司生产安排主要以销售订单为基础，同时考虑客户中期需求情况制定排产计划并进行灵活调整，保证销售与生产的匹配与衔接。

18. 公司权属企业厦钨新能与 Orano 集团在法国建厂的原因？目前进展如何？

随着新能源行业的持续发展和技术的不断创新，国内新能源电池材料出海建厂已是大势所趋，对于三元材料优势企业来说更是如此，厦钨新能决定在法国合资建厂是双向奔赴的结果，而合资方 Orano 作为法国大型国有核电企业，在能源设施、政府公共关系等方面也拥有较好优势，目前合作项目按计划有序推进。综合来看，公司将不断提高自身的技术水平和产品质量，进一步拓展全球市场份额，为全球客户提供更优质的产品和服务。

19. 公司新能源业务未来有何规划？

目前公司产品有钴酸锂、高功率三元材料、高电压三元材料、高镍三元材料和磷酸铁锂等，公司一直注重创新和研发，保持较高的研发力度，除了紧跟市场应用趋势、面

向市场需求开发外，公司也正在大力开发下一代新能源材料产品（包括钠电材料、补锂材料、磷酸锰铁锂、固态储氢材料等），具体进展情况请关注公司披露信息。

20. 请问地产业务剥离的情况进度如何？

公司正在积极推进房地产业务的剥离事宜，包括项目推介及接受意向方的尽调等。目前公司拟因企施策，对厦门滕王阁下属公司股权分别公开挂牌转让。目前厦门滕王阁已完成其持有同基置业 47.5%股权、成都滕王阁 100%股权、全资子公司厦腾物业所持有成腾物业 100%股权的转让。同时，公司也在同步推进其余房地产业务的处置工作。公司将继续积极推进房地产板块的转让工作，后续如有实质性进展，公司将履行相应的信息披露义务。

风险提示

以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

附表：机构名单

序号	机构名称/简称
1.	Dymon Asia
2.	百年保险资管
3.	博量资产
4.	博时基金
5.	财通证券
6.	财通资管
7.	创金合信基金
8.	淡水泉
9.	福建豪山资产
10.	富国基金
11.	工银瑞信基金
12.	广发基金
13.	广发证券
14.	国金证券
15.	国盛证券
16.	国寿资产
17.	国寿养老
18.	国泰君安证券
19.	国投证券
20.	海通资管
21.	厚方投资
22.	华安资产
23.	华创证券
24.	华商基金

25.	华泰证券
26.	华泰资管
27.	汇丰晋信基金
28.	建信基金
29.	景顺长城基金
30.	领久私募基金
31.	民森投资
32.	民生证券
33.	南方基金
34.	农银汇理基金
35.	盘京投资
36.	鹏华基金
37.	平安养老
38.	前海开源基金
39.	前海人寿保险
40.	勤辰资产
41.	泉果基金
42.	人保资产
43.	融通基金
44.	森锦投资
45.	杉树资产
46.	天弘基金
47.	通用资本
48.	铜冠投资
49.	物产中大投资
50.	新华基金
51.	新华资产
52.	信达澳亚基金
53.	信达资产
54.	兴银理财
55.	银华基金
56.	胤胜资产
57.	永赢基金
58.	远信投资
59.	长城基金
60.	长江证券
61.	招商证券
62.	中金公司
63.	中银基金
64.	中邮创业基金