

证券代码：688059

证券简称：华锐精密

转债代码：118009

转债简称：华锐转债

株洲华锐精密工具股份有限公司

2022年11月投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他：_____ ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及 人员姓名	博时基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、易方达基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、安信证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、长城基金管理有限公司、广发证券发展研究中心、华宝基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、财信吉祥人寿保险股份有限公司、大成基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、富国基金管理有限公司、光大理财有限责任公司、广发证券资产管理有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、国联安基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、合众资产管理股份有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、华富基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、惠升基金管理有限公司、中建投资产管理集团有限公司、建信保险资产管理有限公司、江信基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、民生通惠资产管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、鹏扬基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、生命保险资产管理有限公司、拾贝投资管理（北京）有限公司、太平资产管理有限公司、泰达宏利基金管理有限公司、泰信基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、天治基金管理有限公司、新华资产管理股份有限公司、信泰人寿保险股份有限公司、兴银基金管理有限公司、中海基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、中金基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、中信

	建投证券股份有限公司、中银资产管理有限公司、中英人寿保险有限公司、众诚汽车保险股份有限公司、德邦证券股份有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、中欧基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、金鹰基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、招商证券股份有限公司、华商基金管理有限公司、上海利幄私募基金管理有限公司、红华资本管理(深圳)有限公司、广东温氏投资有限公司、文渊资本管理有限公司、华安基金管理有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、恒识投资管理（上海）有限公司、晋江和铭资产管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、建信理财有限责任公司、鼎泰四方(深圳)资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、深圳博普科技有限公司、国信证券股份有限公司、德邦基金管理有限公司、Global Aviation Asset Management、Value Partners Group Limited、APS Asset Management Pte Ltd、T. Rowe Price、Marco Polo Pure Asset Management、华泰柏瑞基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、未备注名称的中小投资者
时间	2022年11月1日-2022年11月30日
地点	电话会议、上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com)
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理肖旭凯先生 董事会秘书兼财务总监段艳兰女士 证券事务代表姚天纵先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、请介绍一下硬质合金刀具的市场规模？ 根据QY Research分析报告指出，2016年、2017年和2018年全球切削刀具消费量分别为331亿美元、340亿美元和349亿美元，预计到2022年将达到390亿美元，复合增长率约为2.7%。硬质合金刀具在全球切削刀具消费结构中占主导地位，占比达到63%，据此推算，2022年全球硬质合金刀具市场规模约为245亿美元。 根据中国机床工具工业协会统计，2011年至2016年刀具市场规模主要集中在312亿元至345亿元的区间。随着“十三五”规划的落

地，国内供给侧结构性改革的不断深化，我国制造业朝着自动化和智能化方向快速前进，制造业转型升级推动刀具消费市场恢复性增长，2020年切削刀具行业市场规模达到421亿元，相对于2016年增长30.95%。同时根据《第四届切削刀具用户调查数据分析报告》统计显示，截至2018年底，我国机械加工行业使用硬质合金切削刀具占比达53%。据此推算，2020年我国硬质合金刀具市场规模约为223亿元左右。同时，我国硬质合金切削刀具使用比例相对于全球63%的比例还有较大提升空间。

二、请介绍一下刀具行业的竞争格局？

目前，全球的切削刀具市场规模约2400亿元，大致分为三个阵营。国际刀具行业竞争格局大致分为三个阵营。第一阵营是以山特维克为代表的欧美刀具企业，欧美刀具企业定位于为客户提供完整的刀具解决方案，通过强大的研发投入、人才培养以及质量管理体系推动其产品体系不断推陈出新，并在技术上处于持续领先的水平，在高端定制化刀具领域始终占据着主导地位，市场呈现寡头竞争。第二阵营是以三菱综合材料为代表的日韩刀具企业，日韩刀具企业定位于为客户提供通用性高、稳定性好和极具性价比的产品，在高端制造业的非定制化刀具领域赢得了众多厂商的青睐。第三阵营是以株洲钻石为代表的国内刀具企业，数量众多，竞争实力差距较大，主要通过差异化的产品策略和价格优势，赢得了较多的中低端市场份额。

因此，高端刀具市场整体为欧美、日韩刀具企业之间垄断竞争，国内优秀刀具企业在细分领域逐步追赶的格局，中低端刀具市场则是国内众多刀具企业之间的充分竞争。

三、请介绍一下国产刀具的进口替代情况？

近年来，国内刀具企业在不断引进消化吸收国外先进技术的基础上，研究成果和开发生产能力得到了大幅提升，在把控刀具性能的能力不断增强的同时，部分国内知名的刀具生产企业也已经能够凭借其对客户需求的深度理解、较高的研究开发实力为下游用户提供个性化的切削加工解决方案。国产刀具向高端市场延伸，凭借产品性价比优势，已逐步实现对高端进口刀具产品的进口替代，加速

了数控刀具的国产化。

根据中国机床工具工业协会统计数据，2021年我国刀具市场总消费规模约为477亿元，进口刀具规模为138亿元，绝大部分是现代制造业所需的高端刀具。2016年—2021年进口刀具占总消费的比重从37.17%下降至28.93%，一定程度上说明我国数控刀具的自给能力在逐步增强，进口替代速度加快。

四、请介绍一下刀具行业未来技术发展趋势？

（1）现代切削加工对刀具基体材料、涂层材料、刀具结构提出更高要求

随着高速、高效、高精度的现代切削加工需求不断升级，开发与现代切削加工相适应的刀具成为未来发展方向，这对于刀具基体材料、涂层材料、刀具结构都提出更高的要求。

（2）现代切削加工对刀具企业的综合金属切削服务能力提出更高要求

伴随现代制造企业对高速、高效加工的不断追求，传统供应标准刀具的方式将无法适应这种需求的转变，刀具企业根据客户的加工成本、效率要求提供整体解决方案设计与服务的能力变得尤为重要。

五、请介绍下刀具的生产模式？

刀具生产主要包括配料、球磨、喷雾干燥、压制成型、烧结、研磨深加工、涂层等工艺。标准生产周期一般为5-7周左右，因此公司对市场需求较稳定的产品设置适度安全库存，以快速响应客户需求。

六、请介绍一下不同刀具材料的特点？

刀具材料主要包括工具钢、硬质合金、陶瓷和超硬材料等，其中硬质合金与高速钢相比，具有较高的硬度、耐磨性和红硬性，与陶瓷和超硬材料相比，硬质合金具有较高的韧性。由于硬质合金具有良好的综合性能，因此广泛应用钢（P）、不锈钢（M）、铸铁（K）、有色金属（N）、耐热钢（S）和淬硬钢（H）材料的加

工。

七、请介绍一下国产刀具与进口刀具的主要差异？

目前国内刀具与进口高端刀具的主要差距体现在产品的稳定性、一致性以及提供整体切削解决方案的能力上，因此未来刀具企业的竞争主要在于技术竞争。未来随着国内刀具企业研究成果和开发生产能力不断提升，有望进一步加快进口替代速度。

八、公司产品售价与进口产品售价相差较大，是否有提价打算？

公司刀具与进口高端刀具存在价格差距的原因主要在于产品的稳定性、一致性以及提供整体切削解决方案的能力上。公司在2021年、2022年针对部分产品进行了提价，未来公司将综合考虑经营战略和市场情况适时、审慎的作出价格策略，以保证公司持续、稳定发展。

九、请介绍一下公司刀具产品的种类？

公司主要产品包括车削、铣削和钻削三大系列硬质合金数控刀片。其中车削是指加工时工件做旋转运动，刀具在平面内作直线或曲线进给运动的切削加工方式，通常只有一个切削刃同时参与切削，形状较为规则。铣削是指加工时刀具做旋转运动，工件固定或移动的切削加工方式，通常是多个切削刃同时参与切削，刀片的尺寸一致性波动对使用寿命的影响较大。钻削是指加工时刀具和工件做相对旋转运动，并沿刀具轴向方向做相对进给运动的切削加工方式。加工时深入工件，只能通过排屑间接分析切削状况，对于刀具切削性能要求较高。

十、请介绍一下公司下游的基本情况？

公司的主营业务收入主要来自于模具行业、汽车行业和通用机械行业，同时公司在航空航天、能源装备、轨道交通等领域积极布局，并形成收入。

十一、请问公司与同行相比公司的优劣势体现在哪些方面？

公司竞争优势具体包括研发、生产、装备、渠道和市场五个方

面的优势。在研发方面，公司打造了一支老中青梯队合理、学科门类齐全、专业技能扎实的研发人才队伍，核心技术及产品性能达到国内先进水平；在生产方面，公司是国内硬质合金数控刀片行业内少数具备硬质合金数控刀片完整生产工序的企业，这有利于公司把控产品的生产良率，同时缩短生产周期降低生产成本；在装备方面，公司引进世界一流的生产、研发和智能化辅助设备可以确保公司研发成果高效应用，技术水平进一步提高；在渠道方面，公司建立了以华东、华南、华北刀具集散市场为核心，覆盖全国市场的经销商体系，并逐步向海外市场延伸，通过经销商公司可以迅速扩大公司产品的销售市场、提高产品的认知度和加快资金回笼。在市场方面，公司经过多年的积累，积淀了一批较为稳定的终端客户，在行业内拥有一定的认可度，现有的客户资源已转化为了公司的市场优势，成为了公司业绩持续增长的有力保障。

公司竞争劣势主要在于公司的规模、整体服务能力、综合影响力和市场形象等方面与欧美、日韩刀具企业相比仍具有较大的提升空间。

十二、请介绍一下公司的优势产品？

针对标准刀具产品市场具有用量大、品种集中、通用性强、市场竞争激烈等特点，公司采用“集中优势，单品突破”的研发战略，开发的模具铣削刀具、钢件车削刀具等产品均获得市场广泛认可。

十三、请介绍一下铣削刀片毛利率高于车削刀片毛利率的原因？

铣削刀片通常是多个切削刃同时参与切削，刀片的尺寸一致性波动对使用寿命的影响较大，生产门槛较高，因此毛利率较车削刀片更高。

十四、请介绍一下钻削刀片毛利率较高的原因？

钻削刀具由于其产品的特性，加工难度较大，产品附加值较高，因此毛利率较车削、铣削加工用硬质合金刀具毛利率更高。具体原因如下：

	(1) 钻削加工工况更为恶劣复杂 钻削属于封闭式复杂机械加工，切削过程中刀具与工件孔壁的间隙较小，容屑能力差，切屑的卷曲、流动和折断条件较差，容易出现切屑排除不畅、堵塞等情形，从而导致刀具崩缺、折断。而铣削、车削加工通常为开放式加工，排屑条件较好。因此钻削加工工况较车削、铣削而言更为恶劣。 (2) 用户对钻削刀具的性能要求更高 在钻削加工的过程中，因钻头深入工件，无法看见切削情况、掌握切削温度等，只能通过排屑间接分析切削状况，对于刀具切削性能如效率、寿命、断屑性等要求较高。且随着机械工业的不断发展，对孔钻加工的要求日益提高，特别是在较大批量的孔钻加工中，为了获得高精度的孔-轴互换配合，对孔的尺寸精度、几何形状及表面粗糙度提出了更高的要求。如果刀具性能较差或操作不当，极易发生闷刀、折断、损坏工件等情形，严重时还会损伤机床。因此用户对钻削刀具的切削性能要求更高。 综上所述，由于钻削加工较车削、铣削更为复杂，对刀具切削性能的要求更高，因此刀具加工难度更高、产品附加值更高，相应的毛利率也更高。 十五、请介绍一下公司2022年前三季度业绩情况？ 公司2022年前三季度实现营业收入40,223.43万元，与去年同期相比上升11.95%；实现归属于公司股东的净利润10,701.40万元，与去年同期相比下降12.12%；实现归属于公司股东的扣除非经常性损益的净利润10,386.65万元，与去年同期相比下降9.08%。 公司2022年第三季度实现营业收入11,291.58万元，与去年同期相比下降12.81%；实现归属于公司股东的净利润2,116.39万元，与去年同期相比下降55.68%；实现归属于公司股东的扣除非经常性损益的净利润1,980.07万元，与去年同期相比下降53.13%。 十六、请介绍一下公司2022年前三季度净利润同比减少的原因？ 公司净利润同比下降的原因系：1、去年同期行业景气度整体
--	--

维持在较高水平，本报告期受新冠肺炎疫情和制造业景气度较低的影响，市场需求较弱，公司营业收入同比减少；2、报告期内公司研发费用同比增加，可转债利息支出增加导致财务费用同比增加；3、报告期内公司收到政府补助较上年同期减少。

十七、请介绍一下公司2022年前三季度毛利率下降的原因？

公司2022年前三季度毛利率为48.16%，同比减少3.02个百分点，毛利率下滑的主要原因为受疫情及制造业景气度较低的影响，下游客户需求较弱，公司产能利用率有所下降，单位制造费用有所上升。

十八、请介绍一下公司2022年前三季度期间费用情况？

截至2022年9月30日，公司销售费用为1,357.74万元，同比增加28.85%，主要系销售人员增加、薪酬及提成增加所致；管理费用为2,393.41万元，同比增长26.92%，主要系公司管理人员增加、薪酬增加所致；研发费用为2,821.64万元，同比增长66.48%，主要系公司加大研发投入，研发人员规模扩大、薪酬及直接材料支出增加所致；财务费用为623.47万元，同比增长3198.49%，主要系可转债利息支出增加所致。

十九、请介绍一下公司的渠道建设情况？

公司在成熟的经销体系基础上，进一步加大了直销团队的建设力度与直销客户的开发力度，公司技术开发能力及技术服务能力不断提升，与国内一些重点行业重点客户达成了初步合作。公司在境外销售方面聘用海外雇员进行业务推广，未来公司将进一步增加海外雇员聘用人数，由海外雇员开发海外市场，减少与客户的沟通交流成本，快速高效地实现客户需求。

二十、请介绍一下公司的海外销售情况？

公司2022年上半年实现境外收入1,126.18万元，与去年同期相比上升20.75%。公司在境外销售方面开始聘用海外雇员进行业务推广，未来公司将进一步增加海外雇员聘用人数，由海外雇员开发海外市场，减少与客户的沟通交流成本，快速高效地实现客户需求。

二十一、请介绍一下公司近年来用于研发的费用是多少？

	2019年至2021年，公司研发费用分别为1,700.14万元、1,975.24万元、2,491.08万元，整体呈上升趋势。 截至2022年9月30日，公司研发费用为2,821.64万元，同比增长66.48%，占营业收入的比例为7.01%，同比增加2.30个百分点，主要系公司加大研发投入，研发人员规模扩大、薪酬及直接材料支出增加所致。 二十二、请介绍一下公司的研发优势？ 公司一贯秉承“集中优势、单品突破”的研发战略，不断加大研发投入，持续引进高端研发人才和先进研发设备，始终聚焦于硬质合金数控刀具核心技术和工艺的研发创新。一方面，公司经过十余年的技术积累和人才培养，打造了一支老中青梯度合理、学科门类齐全、专业技能扎实的研发人才队伍，截至2022年6月30日，公司研发技术人员107人，占公司总人数的16.24%，覆盖了硬质合金数控刀片、刀体和整体刀具等研发领域，特别是总工程师高荣根奠定了公司在硬质合金数控刀片基体材料领域的领先地位。另一方面，公司建立了模拟真实应用场景的切削试验室，配备了数控车床、加工中心、刀具跳动检测、磨损测量等先进加工检测设备，能够在新产品开发过程中对产品切削性能快速做出准确的评价，提升研发效率。 截至2022年6月30日，公司拥有授权专利48项，其中发明专利21项。依托公司研发优势，公司核心产品在加工精度、加工效率和使用寿命等切削性能方面已处于国内先进水平，进入了由欧美和日韩刀具企业长期占据的国内中高端市场。 二十三、请介绍一下公司的直销和经销模式的主要区别？ 公司采用经销为主、直销为辅的销售模式。经过多年的生产经营积累，公司已建立了聚焦华南、华东和华北等国内主要数控刀片集散地，覆盖二十余省市的全国性销售网络。此外，公司近年来也积极拓展海外市场，加快全球布局。两种销售模式的主要区别是面向的客户群体及相应的产品类型区别；其中经销模式主要为中小型客户销售通用型产品，公司正在积极布局直销团队，以向大型客
--	--

户提供非标定制产品为目标。

（1）直销模式

直销主要是指公司直接将产品销售给客户，客户采购公司产品后自用、进一步深加工或作为配件对外进行销售等情形；此外，公司还存在部分主动上门询价并合作的零散客户。

直销模式下，公司通过展会、新品发布会、广告宣传推广、客户介绍等渠道与客户建立业务联系，根据客户的产品规格要求组织生产、发货、结算、回款，并提供必要的售前、售中和售后服务。

（2）经销模式

公司采用的经销模式为买断式销售。公司与经销商签订经销协议，根据订单合同约定将产品交付经销商，经销商确认收货后由其管理产品，并自主销售给下游客户。

公司采用经销模式符合行业惯例和自身特点。一方面数控刀片属于工业易耗品，终端用户数量众多、区域分布十分分散且以中小机械加工企业为主，通过厂家直接采购方式购买刀具的用户仅占31.39%，大部分企业通过当地经销商、五金机电市场、门店购买；另一方面，公司通过经销模式能够利用经销商的渠道与区位优势，避免组建庞大的销售队伍进行市场推广，能迅速提高产品的覆盖率、加快资金回流，以保障公司在技术创新、产品研发的持续资金投入。

二十四、请介绍一下公司销售模式发展情况？

目前，公司采用经销为主、直销为辅的销售模式，2021年经销收入占比为89.11%。公司在成熟的经销体系基础上，进一步加大了直销团队的建设力度与直销客户的开发力度，目前在航空航天领域客户开发取得一定进展。直销推广要求公司对于客户的需求进行快速反应，这对于公司的技术开发能力以及技术服务能力均提出了更高要求。

公司在海外推广方面也引进了相关的外贸人才，未来将重点发掘并培育当地雇员，由海外本地雇员开发海外市场，减少与客户的沟通交流成本，快速高效地实现客户需求。

二十五、请介绍一下公司销售模式的现况和未来规划？

公司目前采用经销为主、直销为辅的销售模式。经过多年的生产经营积累，公司已建立了聚焦华南、华东和华北等国内主要数控刀片集散地，覆盖全国的销售网络。此外，公司近年来也积极拓展海外市场，加快全球布局。

未来随着公司研发实力的进一步增强，公司将争取与国内一些重点行业重点客户达成战略合作，推出定制化的整体切削解决方案和应用服务，由经销为主向经销与直销并重转型。

二十六、请介绍一下公司的采购模式？

公司主要原材料包括碳化钨粉、钴粉和钽铌固溶体等。公司采购部对主要原材料采购工作实行统一管理，根据生产计划和市场情况储备合理库存；公司通过向合格供应商询价和比价方式确定采购价格，在对主要原材料的品质、价格、交货期等进行综合考量后，安排订单采购；货物到厂后需进行入厂检验，检验合格后方可对物料进行入库。

公司与碳化钨粉、钴粉和钽铌固溶体等关键原材料供应商建立了长期、稳定的合作关系。

二十七、请介绍一下公司信息化系统的建设情况？

公司不断完善管理信息化建设，在MES生产制造执行系统的基础上，引入了ERP、OA等信息化系统。公司打造了SAP-ERP信息化管理平台，实现关键流程体系对采购、仓储、生产、销售、研发等多个工序的覆盖。同时，公司建立了OA办公自动化体系，进一步完善公司内部流程管理、风险控制机制，加强了内部治理，形成规范化、标准化的管理体系。公司管理信息化水平的提升，将进一步提升公司管理效率，优化资源配置，使公司治理、管控更加系统化、全面化。

二十八、请简要介绍一下公司2022年限制性股票激励方案？

为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心管理、技术和业

务人才的积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，在充分保障股东利益的前提下，按照收益与贡献对等的原则，公司制定了本次股权激励计划：

公司拟向董事、高级管理人员、核心技术人员及董事会认为需要激励的其他人员授予88.00万股限制性股票，约占公司股本总额4,400.80万股的2.00%，其中，首次授予限制性股票70.50万股，预留授予限制性股票17.50万股。股权激励方式为第二类限制性股票，限制性股票来源为公司向激励对象定向发行的本公司人民币A股普通股股票，授予价格为每股57.40元。

二十九、请介绍一下公司IPO募投项目基本情况？

公司IPO募投的精密数控刀具数字化生产线建设项目通过建设生产厂房及配套设施、购买设备等方式提升公司的生产能力，加快新产品产业化的进程，以应对市场对于高端硬质合金刀具迅速增长的需求。项目建成后，公司将新增硬质合金数控刀片3,000万片、金属陶瓷数控刀片500万片、硬质合金整体刀具200万支。

三十、请介绍一下公司IPO募投项目对于公司业务的提升？

公司募集资金投资项目紧紧围绕公司现有主营业务，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托实施的投资计划，是对现有主营业务的进一步拓展。产能扩建项目投产后，有利于公司缓解现有产品产能不足的瓶颈，优化产品结构，提升公司整体规模和综合竞争实力；研发中心项目虽不直接产生效益，但项目的实施将进一步完善公司的研发体系，有效增强公司的技术和研发优势，其效益将最终体现在公司生产技术水平提高、工艺流程改进、新产品快速投放所带来的生产成本的降低和盈利水平的提升，巩固和提升公司的行业地位；补充流动资金项目将为公司的快速发展提供资金保障，显著改善公司的流动性指标，增强发展后劲。

三十一、请介绍一下公司募集资金投资项目主要产品的盈利能力？

	公司IPO募投的精密数控刀具数字化生产线建设项目通过建设生产厂房及配套设施、购买设备等方式提升公司的生产能力，加快新产品产业化的进程，以应对市场对于高端硬质合金刀具迅速增长的需求。项目建成后，公司将新增硬质合金数控刀片3,000万片、金属陶瓷数控刀片500万片、硬质合金整体刀具200万支。 公司IPO募投项目的硬质合金数控刀片是针对航空航天难加工材料、汽车零部件高效加工、模具铣削精加工等领域持续对自身产品的升级换代系列。随着公司在航空航天、汽车等高端制造领域加工解决能力的提升以及向整体解决方案供应商的转型，公司有望增加由原有境外厂商占据的高端制造领域的市场份额，进一步提升产品价格。因此，公司预测硬质合金数控刀片达产后第一年平均销售单价为9.86元。公司参考了市场上金属陶瓷数控刀片及硬质合金整体刀具的价格、公司的技术优势、下游应用场景及发展情况，预计金属陶瓷数控刀片及硬质合金整体刀具达产第一年其平均销售单价（不含税）分别为9.20元、48.67元。 根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势和公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，公司规划了可转债募投项目，分别为精密数控刀体生产线建设项目及高效钻削刀具生产线建设项目。精密数控刀体生产线建设项目主要用于生产公司现有精密数控刀片配套的刀盘、刀杆等产品。本项目达产后，可实现年新增精密数控刀体产品50万件的生产能力，预计平均销售单价为（不含税）480元/件。高效钻削刀具生产线建设项目主要覆盖小直径孔加工领域，达产后，可实现年新增各类高效钻削刀具140万支的生产能力，预计平均销售单价为（不含税）为120元/支。 三十二、请介绍一下公司可转债募投的整体钻削刀具项目对于公司业务的提升？ 硬质合金切削刀具根据结构不同可以分为可转位刀具、整体刀具和焊接刀具。其中传统焊接刀具由于无法适应现代制造业高效、高精度的加工要求，将逐步为可转位刀具与整体刀具所替代。 公司现有产品主要为可转位刀片，通常应用于粗加工和半精加工领域。公司IPO募投项目中的整体刀具主要为整体硬质合金铣削
--	--

刀具，覆盖平面、轮廓曲面精加工和超精加工领域的需求，而本次募投项目的高效钻削刀具主要系整体硬质合金钻削刀具，将进一步覆盖小直径孔加工领域的需求。

IPO募投项目和本次募投项目实施后，将大幅增强公司在精密加工领域的优势，一方面可以满足制造业转型升级，精密加工需求不断增长的需求，另一方面将提升公司综合金属切削服务能力，为公司实现成为国内领先的整体切削解决方案供应商的战略目标奠定坚实基础。

三十三、请介绍一下精密数控刀体生产线建设项目对公司业务的提升？

（1）有利于提升公司市场竞争力，扩大公司市场份额

本项目将在公司现有数控刀片产品的基础上，建设与之相配套的包括刀杆、刀盘在内的刀体生产线，最大程度提高公司产品性能，满足客户对刀具在使用寿命、加工精度及稳定性等方面的要求，进一步扩大切削刀具市场占有率。

（2）进一步完善产品布局，提升综合金属切削服务能力

本项目将根据公司未来发展战略，结合公司发展实际，进一步完善公司产品布局，新增刀杆、刀盘等数控刀体产能，一站式满足终端客户的整体用刀需求。同时，项目建成后有助于增强公司整体竞争力，为公司未来转型成为整体切削解决方案供应商打下坚实基础。

（3）提高公司盈利能力，促进公司可持续发展

本项目建成投产后，将进一步增加刀盘、刀杆等配套产品，与公司现有产品形成互补，为公司的终端客户提供数控刀体产品，实现公司业务的进一步拓展，扩大公司业务收入规模。同时由于刀体与刀片的适配性会对刀具整体的使用寿命、加工精度及稳定性产生直接影响，因此终端客户在使用公司数控刀体产品后，将进一步提升其对公司数控刀片产品的粘性，扩大现有产品的销售规模。

三十四、请介绍一下公司针对募投产能消化的规划？

在技术开发方面，将不断加大研发投入，引进研发人才，提升研发水平；同时加强和科研院校的紧密合作，建立校企联合合作平台，提高公司的基础研究水平。公司将通过一系列技术强企计划，实现在硬质合金数控刀片方面的整体实力接近或达到日韩刀具企业水平。

在市场开拓方面，公司会进一步完善现有经销商体系，深化与现有优质客户的合作关系，充分挖掘客户的市场潜力。同时，公司将积极推进国内直销客户以及海外新客户开拓，进一步拓展公司客户群体。

在人才引进方面，公司将加强对优秀人才的培养与引进，全面实施人才强企战略，努力创造新的用人机制和政策环境。一是加快人才培养，重视继续教育和培训，完善人才激励、培训机制，培育一批适应产业升级的技术骨干和经营管理人才；二是努力营造人才成长的良好环境，尊重人才、充分调动人才的积极性、创造性，做到人尽其才，才尽其用；三是加强人力资源管理，加强高层次人才建设，建立有效的人力资源激励机制。

三十五、请介绍一下公司的技术提升计划？

公司目前在硬质合金数控刀片方面已形成较为完整的产品技术体系，具备了为汽车、轨道交通、航空航天、精密模具、能源装备、工程机械、通用机械、石油化工等高端制造业提供产品和技术服务的能力。

公司始终坚持自主创新，通过不断加大研发投入，提升研发水平；同时加强和科研院校的紧密合作，建立校企联合合作平台，提高公司的基础研究水平。公司一方面将持续不断加大对基体新材料、新涂层技术的基础研究工作，另一方面将不断加大对整体刀具、工具系统、精密复杂组合刀具等新产品的开发力度，提升产品综合性能，向客户提供切实可靠高性价比的切削刀具。公司将通过一系列技术强企计划，实现在数控刀具方面的整体实力接近或达到日韩刀具企业水平，进一步缩短与欧美刀具企业的技术差距。

三十六、请介绍一下公司在人力资源方面的规划？

人力资源是保证公司各项业务持续发展的基础，公司坚持内部培养与外部引进相结合的原则。在引进外部人才的同时，加大内部人才挖掘和培养，包括对技术、管理、销售服务方面人才的培养，也包括对一线操作员工的培养。以“适者为才”作为人才选拔和任用的标准，努力建设一支业务精通、技术熟练、人员稳定的人才队伍。

公司将以募集资金投资项目建设为契机，加强对优秀人才的培养与引进，全面实施人才强企战略，努力创造新的用人机制和政策环境。一是加快人才培养，重视继续教育和培训，完善人才激励、培训机制，培育一批适应产业升级的技术骨干和经营管理人才；二是努力营造人才成长的良好环境，尊重人才、充分调动人才的积极性、创造性，做到人尽其才，才尽其用；三是加强人力资源管理，加强高层次人才建设，建立有效的人力资源激励机制。

三十七、请介绍一下公司2022年新产品开拓计划？

公司2022年重点开拓以下领域：（1）丰富数控刀片产品线：2022年加大GM槽型钢件车削刀具、新型高效面铣刀具、方肩铣刀具的开发和推广。（2）拓展数控刀体研究，巩固数控刀片优势：数控刀片和数控刀体在切削应用中相互配合使用，共同决定了数控刀具的综合使用性能。为了进一步提升公司数控刀片的使用性能，为客户提供完整的加工解决应用方案，公司积极开展数控刀体的技术研究，已形成了一定的技术积累，具备了数控刀体的设计开发能力。未来公司将增加数控刀体的研发投入，形成数控刀片和数控刀体协同开发能力，进一步增强公司产品的综合竞争力。（3）积极布局整体硬质合金刀具市场：整体硬质合金刀具在3C、模具、航空航天、汽车等领域都有大量的应用，公司已积极进行相关技术布局，具备了较为成熟的开发制造能力，未来公司将在该领域加大投入，积极实现技术突破。

三十八、未来刀具行业的竞争情况以及公司将如何应对？

未来刀具企业之间的竞争会更加激烈，良性的竞争有利于刀具企业的技术进步和产品性能的提升。公司专注中高端产品的开发，

	在人才引进、装备购置、研发支出、市场拓展等方面投入大量精力。公司坚持技术驱动，深入推进信息化管理，加快高端品牌建设，此外，公司在基体材料、槽型结构、精密成型和表面涂层的技术储备能帮助公司有效应对市场竞争。 三十九、请介绍一下公司未来的发展战略？ 公司一贯秉承“自主研发、持续创新”的企业发展战略，专注于硬质合金数控刀具的研发、生产和销售，为不同市场、行业和客户 提供高精密、高稳定性和高性价比的产品和服务。 未来公司将进一步夯实并发挥公司在技术创新、产品开发方面的优势，加大研发投入和人才队伍建设，以技术推动市场为导向，不断升级迭代产品并开发新产品。在巩固硬质合金数控刀片市场优势地位的基础上，优先开展基础材料技术的研究，进军金属陶瓷、陶瓷、超硬材料等新材料领域、同时，通过新品项目的开发，向工具系统、精密复杂组合刀具领域拓展，进一步丰富公司的产品线，将公司从硬质合金切削刀具制造商打造成为国内领先的整体切削解决方案供应商。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年11月1日-2022年11月30日