

证券代码：688308

证券简称：欧科亿

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司
投资者关系活动纪要

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司（以下简称“公司”），2023 年 5 月 1 日-5 月 31 日与投资者沟通交流如下：

一、投资者交流基本情况

项目	时间	投资者关系活动类别	参与单位名称及人员姓名	公司接待人员
1	5 月 8 日 10:00-11:00	电话会议	首域盈信	董秘韩红涛
2	5 月 9 日 10:00-12:00	特定对象调研	华宝基金、广发证券	董事长袁美和、 董秘韩红涛
3	5 月 9 日 13:00-15:00	特定对象调研	摩根士丹利、骏利亨德森、云栖资本、BNP Paribas AM、Kadensa Capital	董秘韩红涛
4	5 月 9 日 15:00-17:00	特定对象调研	沅杨资产	董事长袁美和、 董秘韩红涛
5	5 月 10 日 10:00-12:00	特定对象调研	华创证券、晋江和铭资产、国泰君安资管、人保资管、重阳投资	董秘韩红涛
6	5 月 10 日 15:30-16:30	电话会议	财通资管、中信证券	董秘韩红涛
7	5 月 15 日 14:00-16:00	特定对象调研	汇添富基金、国泰君安证券	董事长袁美和、 董秘韩红涛
8	5 月 16 日 10:00-11:00	电话会议	Platina Capital	董秘韩红涛
9	5 月 16 日 14:00-15:00	电话会议	华泰资产	董秘韩红涛
10	5 月 23 日 13:00-14:00	电话会议	泰康资产	董秘韩红涛
11	5 月 23 日 14:00-17:00	特定对象调研	国联证券、太平洋证券、上海证券、兴证全球基金、华商基金、国金证券、丹羿投资	董秘韩红涛
12	5 月 24 日 9:00-11:00	特定对象调研	招商信诺	董秘韩红涛
13	5 月 24 日 14:00-16:00	电话会议	先进金属材料集体业绩说明会	董事长袁美和、 董秘韩红涛、财务总监梁宝玉、 独立董事易丹青

14	5月30日 9:00-11:00	特定对象调研	国金证券、睿石投资、Platina Capital、财信信托、彤源投资、广东莲花基金、红筹投资、万泰华瑞投资、阿巴马资产管理有限公司、青骊资产	董秘韩红涛
15	5月31日 15:00-16:00	电话会议	泰康资产（香港）	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、刀具产品与终端客户联系如何？

答：加强与终端客户的黏性，是刀具企业提升产品销量和价值量非常有效的方式，越接近客户终端，客户黏性越强。一方面，公司快速推进直销和整包方案，提供产品整体解决方案，参与终端客户加工场景的现场管理，加强与终端客户技术人员的联系，加强终端客户黏性；另一方面，公司通过设置数控刀具商店，推进终端品牌赛尔奇产品，加强与终端客户技术交流与用户黏性。

2、如何看待整体解决方案战略？

答：目前，国际领先的刀具生产企业凭借其丰富的产品种类、对客户需求的深度理解、较高的研发实力为用户企业提供个性化的切削加工整体解决方案。未来，我国刀具制造商的角色将发生转变，从单纯的刀具生产与供应扩大至切削工艺及相应配套技术和产品的开发，从单纯的刀具供应商上升到为用户企业解决加工问题的重要合作伙伴。提供机械加工整体解决方案是刀具制造企业发展的重要战略方向，刀具企业积极布局以提升整体解决方案及综合服务能力。

3、海外市场如何开拓？有何进展？

答：海外市场空间巨大，在东南亚、东欧、北欧、美洲等全球制造加工区域存在大量的刀具使用需求，公司产品在海外的价格优势非常明显，可针对不同区域采用不同策略。东南亚市场具有大量的通用加工需求，符合国产刀具初期出口定位，率先实现突破；欧美市场具备大量高端制造加工需求，公司通过当地品牌店辐射及展会推广，快速推进品牌影响，实现产品渗透。

公司今年在新增海外品牌店、新增海外客户数量、欧美区域的海外布点销售方面均有新的突破。

4、同行公司数控刀片产能扩产后，如何看待价格战问题？

答：目前，国产数控刀片处于进口替代加速阶段，产品低端化和价格战是死路，只有坚持产品和客户的高端化，坚持进口替代，在国内市场来说，才是出路。公司始终坚持产品守正创新，高质量发展，主要方向：（1）难加工材料的加工，比如高温合金、钛合金；（2）高精度加工；（3）高速、高效加工；（4）高端进口替代；（5）出口替代；（6）加工现场的解决方案；（7）刀具的整包方案；（8）智能数控刀具方案。

因此，公司将始终坚持产品高端化，不会参与低端产品的行业内卷。

5、今年及未来几年刀具行业景气度及市场需求变化有什么预测？

答：未来几年，国内刀具市场需求量提升是大趋势。（1）刀具消费占机床消费比例将逐步提升。现代切削加工是以提高切削效率、切削精度、切削安全为目标，注重智能机床与高效刀具的协调平衡发展。（2）机床数控化程度提升，数控刀具消费需求增加。切削机床数控化升级趋势将带动数控刀具消费需求的增加。（3）被加工材料的复合化和难加材料的广泛升级应用，带动数控刀具消费量的提升。（4）国产刀具向高端市场的延伸，进口替代和出口替代速度加快。（5）硬质合金涂层数控刀具对高速工具钢和传统可转位刀具的替代加快，硬质合金涂层数控刀具在刀具总量中的占比会进一步提升。（6）未来新能源汽车、航空航天、轨道交通、船舶、能源等下游领域市场快速增长带来数控刀具的需求增量。

6、下游中高端刀具对国产品牌的接受度有哪些变化？

答：中高端刀具，尤其是大型终端主机厂，对国产刀片主要是考虑切削寿命、稳定性和刀具加工精度的一致性，对于高价值零部件领域以前很少开放给国产刀具试刀。随着国产刀具不断向中高端升级，技术水平提升，这种局面在改善，存在较多机遇，很多行业有提升国产化率的内部要求，同时在军工、航空航天等高端领域，也有刀具供应安全性的考量，国产刀具在下游各行业接受度越来越高。随着国产刀具在终端应用领域的接受程度提升，具备渠道和终端布局的企业将抓住机遇脱颖而出。

公司在航空航天、轨道交通等高端领域均有产品加工场景突破，将推动公司在更多中高端领域刀具产品的快速替代。

7、数控刀片和整体刀具的市场空间哪个更大？

答：根据《中国刀具市场 2021 年进出口测算及近年发展情况》，硬质合金

刀具中产销量大且发展较快的两类刀具：一类是整体硬质合金圆柄类刀具（整体刀具），主要是铣刀和钻头；另一类是数控刀片。根据中国机床工具工业协会的统计，硬质合金刀具的主要类型有硬质合金刀片、铣削刀具、孔加工刀具等，其中硬质合金刀片的销售份额占比最高，达到 54%。铣削刀具、孔加工刀具主要为整体刀具，占比约为 40%。因此，数控刀片与整体刀具是同等重要地位的刀具产品，市场空间较大。

8、定增项目预计投产进度如何？

答：根据定增项目可研报告测算，本次募投项目预计 T+2 年达产 20%，T+3 年达产 60%，T+4 年完全达产。项目完全达产后，年均新增营业收入约 64,000 万元，年均新增净利润约 12,894 万元。公司提前启动定增项目建设，将于今年释放部分产能，具体以当期投产进度为准。

9、公司定增项目涉及的产品是否具备市场基础？

答：公司定增项目涉及的产品包括整体刀具、棒材、数控刀具、金属陶瓷刀具。

数控刀体、整体刀具、金属陶瓷数控刀片均属于数控刀具产品，公司已建立较为完善的数控刀具产品经销商网络，可以通过现有销售渠道实现产能消化。由于在数控加工过程中经常会组合应用可转位刀具、整体刀具来完成工件的切削成型，因此，公司一些终端用户存在同时采购整体刀具的需求。公司整体刀具可以与现有的可转位数控刀片结合使用，不断完善汽车、航空航天、风电、轨道交通等行业的配套能力，大幅度提升公司刀具综合服务能力和市场竞争力。

另外，公司积累了较多棒材和锯齿刀片的客户，有助于本次募投项目产品高性能棒材和金属陶瓷锯齿的产能消化。

10、今年，公司对数控刀具产品销售收入的中高端产品占比有没有规划，占比分别是多少？能否介绍下最新数控刀片和整体刀具进展节奏？

答：目前，公司数控刀片新增产能快速释放，产品结构不断优化，高端数控刀片占比逐步提升。截至 2023 年 3 月 31 日，公司 8 元以上的产品，销售收入占比超过 35%，呈现持续上升趋势。今年，公司将持续优化产品结构，提升高端产品占比。2023 年，公司“年产 4000 万片数控刀片智造项目”将实现达

产，数控刀片产能约为 1.2 亿片，再融资项目中的整体刀具项目也将提前释放部分产能。

11、公司 2022 年数控刀片制造的单位人工费用降低，是什么原因？

答：2022 年数控刀片的单位人工费用降低主要是因为公司“年产 4000 万片数控刀片智造项目”自动化程度较高，相较公司原有生产线单位人工成本有所下降，同时公司在原有生产线上也做了工艺优化与技术改进，提高了生产效率。

12、2022 年公司应收账款增长较快的原因是什么？

答：2022 年应收账款增长较快的原因主要是 2022 年末国内经济仍然处于恢复阶段，客户下游销售与回款情况不达预期，由此导致我司客户回款有一定滞后，但客户均为国内较早进行刀具销售的专业公司，其下游终端客户也非常稳定，不存在坏账风险。

13、公司库存商品计提了较高的存货跌价准备，请问该部分跌价准备主要集中于硬质合金还是数控刀片，公司的数控刀片销售毛利超过 40%，变现价值应该远高于成本，为何还计提存货跌价准备？

答：存货按照成本与可变现净值孰低计量，当预计可变现净值低于成本时，将计提存货跌价准备，为应对市场与终端用户需求的变化，公司会根据客户需要适时推出各种新牌号、新槽型等产品，同时也会形成一定数量的滞销品，为此公司计提了相应的存货跌价准备。

14、公司 2022 年数控刀片库存增速高于销售增速，是否存在产品滞销导致被动增加库存的情况？

答：由于数控刀片的平均生产周期约为 1 个月，为了保证终端大客户的供货，公司需要备一定的库存，根据 2021、2022 年的库存数据来看，不存在产品滞销导致被动增加库存的情况。

15、公司海外销售的毛利率有何变化？

答：2020-2022 年，公司海外销售的数控刀片毛利率呈现逐年上升趋势，但海外销售的锯齿刀片毛利率有一定下滑，导致海外销售的整体毛利率有所下降。未来，随着数控刀片的海外销售占比快速提升，将有利于海外销售整体毛利率的提升。

16、公司在年报中提到的精密磨削产品指的是什么产品，在公司业务分类中归为哪一类，平均单价以及公司目前具备的产能是多少？

答：年报中的精密磨削产品主要是指小零件加工的数控刀片，业务分类归为数控刀具产品，预计单价 10 元以上，目前产能为 500 万片。

17、公司未来发展趋势会如何？

答：公司致力于成为国内领先、国际知名的数控刀具综合供应商和系统服务商。一方面，通过开发刀体与现有数控刀片适配，完善可转位数控刀具产品结构，实现“刀片+刀体”协同配套；同时，通过布局高性能棒材和整体刀具项目，实现“可转位刀具+整体刀具”产品协同互补，一站式解决客户用刀需求。另一方面，公司将持续完善金属陶瓷刀片、行业刀具布局，加强数控刀片和超硬材料的有机结合，深入新能源汽车、航空航天、风电、船舶、轨道交通等领域，拓宽硬质合金数控刀具的应用领域。

18、请问公司产品在国产大飞机领域有没有相关应用呢？

答：公司在加工高温合金、钛合金及复合材料方面的部分刀具在国产大飞机领域有应用，同时，公司将加大航空航天领域的刀具开发，进一步提升市场份额。