

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

## 投资者关系活动记录表（2024年8月14日至2024年8月15日）

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	通用技术集团资本有限公司、源乐晟资产管理有限公司、东吴证券股份有限公司、碧云资本管理有限公司	
时间	2024年8月14日至2024年8月15日	
地点	株洲市芦淞区创业二路68号、电话会议	
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	<p>一、请介绍一下公司2024年上半年业绩情况？</p> <p>2024年上半年，公司积极应对市场变化，通过技术创新、销售渠道完善、加强内部管理等多种方式推动公司各项业务平稳发展。2024年上半年，公司实现营业利润8,268.71万元，同比增长12.96%；实现利润总额8,263.21万元，同比增长13.00%；实现归属于母公司所有者的净利润7,193.77万元，同比增长15.35%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润7,085.74万元，同比增长19.52%。</p> <p>二、请介绍一下公司2024年上半年营业收入取得增长的原因？</p> <p>根据公司2024年半年度报告，报告期内，公司营业收入同比增长14.93%，主要系公司积极应对市场变化，通过技术创新、销售渠道完善、加强内部管理等多种方式推动公司各项业务平稳发展。</p>	

### 三、请介绍一下公司2024年上半年的研发进展？

公司一直秉承“自主研发、持续创新”的发展战略，专注于硬质合金数控刀具研发与应用。公司持续加强研发团队建设，深化与国内高等院校的合作，积极推动科技成果的转化。截至2024年6月30日，公司拥有有效授权专利57项，其中发明专利27项，报告期内共新增3项基体材料牌号，1项PVD涂层材料以及2项PVD涂层工艺，2项CVD涂层工艺。

### 四、请介绍一下公司近年来研发投入情况？

2020年至2023年，公司研发费用分别为1,975.24万元、2,491.08万元、4,155.66万元，6,087.08万元，整体呈上升趋势。

2024年半年度，公司研发费用为3,059.20万元，同比增长2.33%，占营业收入比例7.45%。研发费用同比上升主要系公司研发人员薪酬、直接材料支出及折旧摊销费用增加所致。

### 五、请介绍一下公司2024年上半年管理费用的情况？

根据公司2024年半年度报告，报告期内，公司管理费用为1,817.45万元，同比减少16.01%，主要系本期计提的股份支付费用及公司管理人员薪酬等费用减少所致所致。

### 六、请介绍一下公司2024年上半年在开拓市场方面的情况？

根据公司2024年半年度报告，报告期内，公司为开拓市场多措并举，推动在产品宣传、渠道完善、产品服务、销售队伍建设的转型升级。公司积极参加国内各大展会、参与行业协会举办的学术交流活动，积极推广公司产品。公司坚持以客户需求为导向，以快速响应客户需求为目标，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合作。此

外，公司加快“走出去”步伐，加大海外开拓力度，持续开拓新客户，完善海外渠道布局，2024年上半年实现海外营业收入2,304.69万元，同比增长43.11%。

### 七、请介绍一下公司的渠道优势？

硬质合金数控刀具应用十分广泛，涵盖了模具制造、汽车及零配件、通用机械等国民经济中众多生产制造领域，但终端用户主要以中小机械加工企业为主，普遍规模较小并且地区分散，一般通过当地经销商进行购买。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；通过经销模式，能够利用经销商的销售渠道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。同时，利用经销商广泛的客户群体和区域优势，公司能够针对特定区域产业集群的用刀需求开发具有特定基体牌号、槽型和涂层的产品，有效开拓潜在客户。

### 八、请介绍一下公司产品的定价策略？

公司定价策略一贯保持稳定，在生产成本的基础上结合产品性能、竞品定价、市场行情、客户采购规模、竞争策略等因素确定最终售价。

### 九、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、硬质合金棒材、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、硬质合金棒材、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。

#### 十、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具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。

#### 十一、请介绍一下刀具的生产模式？

公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，且以自主生产为主，仅在产能不足时，通过部分工序外协加工来补充产能。

公司销售部根据客户订单要求的产品规格、交货周期和数量等信息生成生产指令卡，由生产部门组织生产。由于公司产品需经过配料、球磨、喷雾干燥、压制成型、烧结、研磨深加工和涂层等生产工序，生产流程较长，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。

公司在生产过程中始终坚持把质量放在首位，建立了从材料入厂检验、制程检验、半成品和成品入库检验等生产各个环节的质量

	<p>检验程序和工艺控制程序，确保产品在批量生产过程中整体质量的稳定可靠。</p> <p><b>十二、请介绍一下公司的发展战略？</b></p> <p>公司一直秉承“自主研发、持续创新”的发展战略，专注于硬质合金数控刀具研发与应用，不断追求硬质合金数控刀具整体性能的提升和制造工艺的优化，依托多年的人才、技术积累以及先进装备的引进和消化吸收，形成了在基体材料、槽型结构、精密成型和表面涂层四大领域的自主核心技术。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国内中高端市场。</p> <p><b>十三、请介绍一下刀具行业未来技术发展趋势？</b></p> <p>(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</p> <p>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。</p> <p>(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</p> <p>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。</p>
是否涉及应当披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月14日至2024年8月15日