

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10月31日至2024年11月1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	中信建投证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、安徽美通私募基金管理有限公司、碧云资本管理有限公司、朝晖资本私募基金管理有限公司、澄金资产管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、大通证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、东海证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东亚前海证券有限责任公司、方正证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、广州市航长投资管理有限公司、国金基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、海南华成投资基金有限公司、海通证券股份有限公司、瀚川投资管理(珠海)有限公司、杭州中财薏青股权投资有限公司、泓德基金管理有限公司、华创证券有限责任公司、华福证券有限责任公司、华泰保兴基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、华夏未来资本管理有限公司、华泽股权投资基金管理(天津)有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、江海证券有限公司、凯石基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)、上海道翼投资管理有限公司、上海沔杨资产管理有限公司、上海弘尚资产管理中心(有限合伙)、上海龙全投资管理有限公司、上海顺领资产管理中心(有限合伙)、上海万吨资产管理有限公司、上海益理资产管理有限公司、上海云门投资管理有限公司、上海证券有限责任公司、上海重阳投资管理股份有限公司、深圳猎投资本合伙企业(有限合伙)、深圳前海华杉投资管理有限公司、深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司、深圳市华

	运国际物流有限公司、深圳市麦星投资管理有限公司、深圳市杉树资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市圣为投资管理有限公司、深圳市奕金安投资管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、通用技术创业投资有限公司、通用技术集团投资管理有限公司、通用技术集团资本有限公司、五矿证券有限公司、西南证券股份有限公司、湘财基金管理有限公司、信达证券股份有限公司、永赢基金管理有限公司、长安国际信托股份有限公司、招商信诺资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、中京信(北京)资本管理有限公司、中欧基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中意资产管理有限责任公司、中银基金管理有限公司、重庆市金科投资控股(集团)有限责任公司、农银汇理基金管理有限公司
时间	2024年10月31日至2024年11月1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年第三季度业绩情况？</p> <p>公司2024年第三季度实现营业收入17,409.55万元，与去年同期相比下降24.46%；实现归属于母公司所有者的净利润511.87万元，与去年同期相比下降88.17%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润453.52万元，与去年同期相比下降89.46%。</p> <p>公司2024年第三季度净利润下滑的主要原因系2024年第三季度营业收入下降以及毛利率受产能利用率不足影响有所下滑所致。</p> <p>二、请介绍一下公司近年来研发投入情况？</p> <p>2021年至2023年，公司研发费用分别为2,491.08万元、4,155.66万元、6,087.08万元，整体呈上升趋势。</p>

公司2024年前三季度研发费用为4,610.99万元，研发费用占营业收入比例为7.89%。

三、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。

四、请介绍一下公司在开拓市场方面的情况？

2024年，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。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。

五、请问与同行相比较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。

六、请介绍一下刀具行业下游基本情况？

全球切削刀具按制造业板块的销售去向统计，通用机械占35%，汽车行业占34%，航空航天占12%，模具行业占4%，其它占15%。

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，并已形成收入。

七、请介绍一下公司在市场拓展方面的规划？

公司将继续加大优势产品推广力度，积极参加国内外大型高端装备制造展，全面提升公司整体形象。公司将进一步完善国内经销渠道布局，有计划的针对大型产业集群周边进行经销商布局，让公司的产品和技术能进一步贴近机械加工终端用户需求，与各产业集群进行深度融合；完善海外流通经销商布局，提升产品海外认知度，为公司未来参与国际竞争打下基础；同时随着公司产品品类的完善，综合金属切削服务能力的提升，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。通过直销与经销、国内与国外相结合的方式扩大销售规模，完成产能消化。

八、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

	<p>提供高精密、高稳定性和高性价比的产品和服务。</p> <p>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。</p> <p>九、请介绍一下刀具行业未来技术发展趋势？</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
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，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。
日期	2024年10月31日至2024年11月1日