

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11月14日至2024年11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	易方达基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、兴银基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、博远基金管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、青骊投资管理（上海）有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、富荣基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、合众资产管理股份有限公司、贝莱德基金管理有限公司、富安达基金管理有限公司	
时间	2024年11月14日至2024年11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</p>	

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。

二、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。

三、请介绍一下公司近年来研发投入情况？

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。

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%。

四、请介绍一下公司的研发模式？

公司组建了由主管研发的副总经理、总工程师和总工艺师规划指导，设计部、工艺部、材质部和应用技术部共同组织实施的完备研发模式，确定了基础研究与新品开发两个重要研发方向。公司研发流程包括论证、设计、研制和测试四个阶段，采取“集中优势、单品突破”的研发战略，基础研究和新品开发项目论证立项后，即由公司研发体系下各部门协同配合联合开发，充分调动研发和生产内外部要素持续推动技术进步。

五、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2024年6月30日，公司研发技术人员143人，占公司总人数的13.68%，覆盖了基体材料、槽型结构、精密成形、表面涂层四大研发领域。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。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。

六、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。

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、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

	<p>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。</p> <p style="text-align: center;">九、请介绍一下公司的技术提升计划？</p> <p>公司目前在硬质合金数控刀具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。</p> <p>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。</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11月14日至2024年11月15日