

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”），2024年12月19日-12月20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	12月19日 10:00-11:00	特定对象调研	中金公司	董秘韩红涛
2	12月20日 10:00-11:00	电话会议	长江证券、上银基金	董秘韩红涛
3	12月20日 14:00-16:00	特定对象调研	华创证券、国泰君安资管	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、如何看待硬质合金刀具行业并购战略的影响？

答：硬质合金刀具行业的并购不仅有利于企业快速扩大规模，还能通过资源共享和技术交流实现深层次的协同发展，增强企业在复杂多变的市场环境中的生存和发展能力。对于硬质合金刀具这种需要大量前期投资和技术积累的行业来说，通过并购获取新进细分领域刀具的研发成果、专利技术和生产工艺资源，更高效实现不同产品体系间的跨越；此外，数控刀具这类高度依赖精密加工和材料科学的产品领域，通过加强原材料、刀具制造和机械加工制造等产业链整合，实现从原料采购到成品销售的一体化运作，大大提高运营效率和服务响应速度；最后，不同刀具细分领域的客户群体可能存在重叠或互补关系，通过并购可以获得新的销售渠道和客户群，同时避免了市场上的直接竞争，整合客户及产品的同时，可以满足客户一站式服务需求，是国内外刀具企业重要的发展战略。

2、公司对明年的需求如何看待？

答：目前，国家出台的多方面政策，促进设备更新换代、促进消费、优化地方债务等，会对明年经济及市场带来促进作用，刀具作为基础的耗材产品，

能最快受益于下游加工的复苏。公司在经济低谷期提前布局产能和终端渠道，在经济形势恢复的时候将有效抓住市场机遇。公司在今年开展库存消化、产品结构升级等，都给明年的经营奠定了有利的基础。

3、国产已替代的进口刀具份额是否会倒退，有何发展趋势？

答：已替代的进口市场份额没有降低，国产刀具凭借其性价比和本土服务优势占据市场，这个过程是不可逆的，反而会不断往高端市场替代。随着国内刀具企业加大刀具研发创新，在多年技术积累和沉淀下，研究成果和开发生产能力大幅提升，刀具稳定性和一致性不断增强。同时，头部企业凭借其对客户需求及应用场景的深度理解为下游用户提供定制化的刀具开发，不断进行高端数控刀具产品突破，推动高端数控刀具的进口替代加速。进口刀具占总消费的比重持续降低，国内市场对进口刀具的依赖度降低，国产高端刀具自给能力不断提升。

4、公司如何应对行业内的周期性波动？

答：目前，数控刀具处于国内进口替代以及海外出口替代的黄金阶段，公司不断突破高端刀具的关键技术，取得更多进口刀具的市场份额；同时，刀具品种较多，公司由数控刀片扩充到整体刀具、金属陶瓷刀具、超硬刀具等，不断丰富产品品种，能较大提升公司覆盖的市场空间。此外，刀具下游涉及较广，公司可根据不同下游领域的景气度调整公司产品结构。因此，公司能较好应对行业内的周期性波动。

5、产能与市场策略是怎样的？

答：公司目前产能能够满足市场需求，但因市场需求多样化，生产策略需根据市场需求灵活调整。一方面，增强现有刀片产品的市场竞争力，另一方面，积极开发新刀具产品以适应未来市场趋势，特别是新兴行业的需求。面对市场需求变化，公司会适时推出新产品以适应市场结构变化，而非盲目追求大规模生产。

6、欧科亿在研发投入和人才引进方面有哪些策略？

答：公司重视产品技术创新，研发以市场为导向，针对行业领域、材质方向、产品大类、应用市场等维度不断升级与开发，不仅针对前沿基础材料加强技术合作与开发，同时针对新兴及核心重点行业整体解决方案丰富产品矩阵，解决客户新需求新痛点。随着公司业务从刀片延伸到刀具，公司加大了整体刀

具、金属陶瓷、高性能棒材、数控刀体、超硬等方面的研发人员的储备，组建了专职研发团队，配置了材质配方、制造工艺、结构设计、应用技术等专业人才。公司针对性地设置了专门的研发小组进行产品升级与开发，培养了一批应用工程人才服务品牌店及终端，还储备了一些开发新产品方向的技术人才。

7、公司设立海外子公司有何目的？

答：公司在德国设立全资子公司，是基于海外发展战略的重要布局，可完善在欧洲等地的市场布局，增强与当地市场的交流与合作，为公司长远发展奠定基础。首先，设立子公司提升欧科亿品牌在国际市场的知名度，通过本地化运营，树立良好的品牌形象，增强客户信任，增强品牌国际影响力。其次，直接布局海外市场，能够更有效地拓展销售渠道，提升产品在海外市场的覆盖率，同时提供更及时、更专业的售后服务，增强客户满意度。最后，公司希望通过海外市场的直接反馈，可以更快地了解国际先进技术和市场需求，促进产品和技术的迭代升级，加速出口替代进程。

8、整包供应模式能给客户带来哪些成本优势？

答：整包供应模式可降低客户的直接和潜在成本。相比传统购买方式，客户无需担心刀具选购、库存管理、资金占用等问题，并且由于我们具备更强的成本控制能力，能够在最优渠道获取成本更低的产品，将这部分成本优化传递给了客户。其次，通过整包模式下的定制服务，避免了因多余采购导致的浪费和占用等。此外，刀具企业在与终端客户提供现场管理服务的同时，优化刀具加工工艺，通过提升刀具加工效率来降低客户成本。

9、刀具行业技术发展趋势有哪些？

答：一方面，随着刀具消费结构升级、高端化发展趋势加剧，现代切削加工对刀具基体材料、涂层制备、刀具结构提出更高要求，伴随着不断升级的高速、高效、高精度的切削加工需求，开发与现代切削加工相适应的刀具成为未来发展方向，这也对刀具切削性能提出更高的要求。另一方面，传统标准刀具生产、供应方式已经无法适用终端用户“三高”加工需求的转变，新切削加工管理及相应配套技术和产品的开发，极致追求客户加工效率、成本优化要求而提供定制化整体解决方案设计与服务的能力变得尤为重要，刀具企业也将不再是单纯刀具供应商，而是成为为用户解决加工问题的重要合作伙伴。

10、欧科亿在高端制造领域有哪些新的技术突破？

答：公司对标高端制造终端需求不断改进现有牌号、升级制造工艺，形成了一些应用反馈较好的产品系列。具体体现在：（1）升级钛合金铣削基材牌号、淬硬模具钢加工领域基材牌号以及内冷螺旋孔棒牌号等，提升对应产品在半精加工及精加工的性能，解决难加工材质加工难点；（2）开发采用 CVD 涂层-膜层织构定向生长技术的 0C32 系列刀具，通过塑性滑移提升产品耐磨性能；开发采用 CVD 涂层-膜层晶粒尺寸精细控制技术 0C24 系列刀具，通过最大限度的细化晶粒尺寸，提升产能耐磨性能；（3）开发采用 PVD-高能脉冲磁控沉积技术的 0P6 系列耐热合金刀具，用于航天航空领域切削加工，通过低应力及高致密、高光滑表面降低摩擦系数，提升产品稳定性与耐磨性；（4）金属陶瓷数控刀片引入了平面盘刷刃口结构处理工艺，通过特制的金刚石毛刷、精密伺服驱动电机、科学的工艺参数等组合，改善刃口微观结构，提升刀片使用性能。

11、公司如何提升自身在行业中的品牌影响力？

答：公司重视品牌形象建设，通过多种方式提升品牌影响力。一方面，公司坚守产品高端化定位，加强产品质量与创新，持续改进产品质量，开发具有竞争力的新产品和技术，满足市场的多样化需求，提升产品在终端客户的口碑。另一方面，公司通过举办行业高峰论坛、新品发布会、组织或协办各类研讨会、峰会、国际论坛等，提升品牌推广效应；公司还通过参加或委托参加国内外展会、视频号、公众号、直播平台等方式进行品牌深入推广。最后，公司为客户及时提供产品宣传资料和技术应用培训，帮助其更好地理解和应用产品，公司组建了市场应用团队，为终端客户提供优质的技术服务，拉近与终端用户的距离，获得终端用户需求与反馈，建立良好的客户关系。

12、如何看待公司整包业务的盈利情况？

答：公司整包业务模式致力于为终端客户提供全套刀具产品及刀具现场管理和服务，包括刀具方案、刀具采购、刀具库存管理、刀具质量寿命管控、刀具问题分析以及刀具持续优化降本增效等。一方面，公司参与客户刀具集配采购及刀具库存管理，快速拓展进入终端客户的产品类别，提升整包业务自有刀具占比，提升整包盈利能力。另一方面，公司积极进行客户现场刀具管理及工艺改进，介入现场精细化加工管理，优化刀具使用价值，提升加工效率，降低整体加工成本，提升公司利润空间，增强客户黏性。此外，整包业务模式通过

承包客户未来几年的加工量，绑定客户中长期加工方案，有利于建立长期战略合作开发关系。

13、2024 年整包业务有何进展？

答：2024 年，宝马曲轴的整包项目已进入稳定运营，该项目对公司承接大型整包项目特别是汽车产业链的整包业务有极大的示范效应。目前，公司正在快速推进与国内核心整车厂及汽车零部件厂的整包业务。同时，业务领域也进一步拓宽，包括航空航天、3C、模具、轨道交通、医疗器械以及风电行业等。