

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”），2025年3月11日-3月14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	3月11日 10:00-12:00	特定对象调研	圆信永丰基金、华安证券	董秘韩红涛
2	3月13日 14:00-15:30	特定对象调研	晋江和铭资产管理有限公司	董秘韩红涛
3	3月13日 15:30-17:00	特定对象调研	富国基金、东吴证券	董秘韩红涛
4	3月14日 13:30-15:30	特定对象调研	国君资管	董事长袁美和、 董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、如何看待当前政策驱动下对刀具需求的变化？

答：一方面，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、增加制造业投入等，会对整体的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。另一方面，随着国家政策对制造业转型升级、绿色低碳发展以及关键领域自主可控的持续推动，刀具需求呈现高端化、高效化、高精度、定制化发展，钛合金、高温合金、复合材料等难加工材料切削需求增加，推动复合刀具、超硬刀具（PCD/CBN）、陶瓷刀具等高端产品需求增长；涂层刀具、模块化刀具等高效产品需求增加，刀具寿命监测、智能换刀系统等数字化服务需求增长；关键领域“自主可控”，推动国产刀具在航空航天、军工等领域的替代比例提升。公司及时响应市场需求，提前布局产能和终端服务，在经济形势恢复的时候将有效抓住市场机遇。

2、对于未来几年市场形势及公司策略有何看法？

答：未来几年，我们预计市场需求将逐步回升，但行业将经历结构性调整，需要持续进行产品结构调整和技术创新。公司将采取以下策略：（1）产品结构调整：我们将继续清理滞销的低端产品库存，减少资金占用，并逐步淘汰低毛利、竞争激烈的标准化刀具，增加高附加值产品比例，以提升整体毛利率。（2）产能切换与市场布局：公司的产能正逐步拓宽下游覆盖领域，比如航空航天、新能源汽车、风电、轨道交通、人形机器人等领域。我们将提升生产自动化程度，提高生产灵活性，快速响应市场变化，满足不同客户的定制化需求。（3）技术创新与研发投入：公司将加大在新材料、新工艺、新技术方面的研发投入，提升产品性能和竞争力。通过与高校、科研机构的合作，引进先进技术和人才，加快产品研发和产业化进程。（4）服务增值与客户关系管理：我们将提供全面的技术支持和服务，包括现场试刀、工艺优化、数据管理等，提升客户满意度和忠诚度。

综上，公司将在未来几年内实现产品结构升级和市场竞争力的提升，把握市场机遇，实现可持续发展。

3、如何在市场竞争加剧的情况下保持竞争力？

答：（1）加强品牌建设和市场推广，提升品牌知名度和美誉度。通过参加行业展会、行业技术峰会、开展线上营销等方式，扩大市场影响力。（2）完善客户关系管理系统，提供优质的售前、售中和售后服务。通过定期回访、技术培训、现场支持等方式，增强客户黏性。（3）寻找战略合作伙伴，通过技术合作、资源共享等方式，提升整体竞争力。对于有潜力的小型企业，考虑并购以快速获取技术和市场份额。（4）开拓国际市场，尤其是新兴市场，提升全球市场占有率。

4、公司在人形机器人零件加工的刀具方面有何进展？

答：公司产品有部分用于机器人零部件加工，比如丝杠、减速器等。随着人形机器人技术的不断进步，其在工业、服务、医疗等领域的应用场景日益广泛，对高精度、高可靠性的刀具需求也将随之增长。公司也会紧跟市场需求和行业发展趋势，持续开发具备应用前景的刀具产品以及方案，提升公司刀具产品在新型领域的产能和市场应用。

5、目前，公司终端渠道有哪些变化？

答:公司在国内核心区域建立了运营中心,承担技术支持、客户服务和市场调研等多种职能。目前,公司的销售人员进一步深入一线市场,大力开拓终端客户,为客户提供更专业的现场加工技术服务,协助经销商在终端场所试刀、强化现场技术服务和加强客户的需求反馈,确保客户能在短时间内得到响应和服务。

6、公司整体硬质合金刀具业务发展进展如何?

答:公司整硬刀具产能逐渐释放,出货量快速提升。公司持续向市场推出整硬刀具产品,包括针对航空发动机叶盘、叶轮、叶片解决方案,开发的优异基材搭配耐高温磨损的复合涂层的高温合金铣刀;适合大切深、小切宽暴力开粗的不锈钢高效加工铣刀;针对涡旋盘、手机壳 3C 等高端精密模具行业开发的高效铝加工铣刀等;公司刀具产品根据终端需求开发,市场订单状况良好,产能有望进一步释放,整硬刀具业务将快速提升。

7、影响四季度利润的因素有哪些?

答:2024 年四季度利润的影响因素主要有计提年终奖、销售折让费用以及折旧费用增加等。整体来看,公司各项业务保持稳定,新业务处于产能爬坡阶段,随着产品结构升级及新业务产能释放,预计盈利能力将逐步提升。

8、公司如何改进成本和费用核算方式?

答:今年,公司为了实现更精准的成本和费用管理,针对每个产品分别成立了事业部,并实施了单独核算成本、费用的管理模式。首先,通过各事业部单独核算,成本和费用的分配更加明晰、准确。每个事业部都能够清晰地了解到其所负责产品的成本构成,并对其负有直接责任,有利于激发员工主观能动性。其次,这种精细化的核算方式有助于公司更准确地了解每一类产品的盈利能力和市场竞争力。通过对成本和费用的深入分析,事业部可以发现潜在的成本节约空间和效率提升点,从而采取针对性的措施进行优化,这将有助于公司提高运营效率、降低成本、提升产品竞争力,为公司的可持续发展奠定坚实的基础。

9、并购方面有哪些规划?

答:外延式并购是公司未来发展的主线,前几年公司主要重心在自建产能扩张,未来将瞄准细分行业产品的补充和协同发展。公司将积极发挥资本市场

的平台作用，整合与公司主营业务产生协同效应的业务板块，快速拓展公司规模，提升企业综合竞争力及影响力，实现公司规模与产业布局的跨越式发展。

10、公司海外布局的进展？驱动力有哪些？

答：公司近年来持续加大海外市场的投入，并取得了显著成效，出口量实现快速增长。目前，公司产品已覆盖亚洲、欧洲、美洲 60 多个国家和地区。在海外市场拓展中，我们重点选择与当地有影响力的代理商合作，聚焦适合中国刀具定位的市场领域，如半精加工等中端大众消费市场，精准满足客户需求。公司外销产品凭借较高的性价比，在海外市场具有较强的竞争力，外销产品平均价格高于国内，充分体现了海外客户对公司产品价值的认可。切削加工的降本增效是全球制造业的普遍需求，这为国产刀具提供了广阔的市场空间。公司产品以优异的性能和成本优势，能够有效帮助海外客户提升效率、降低成本，进一步增强了市场竞争力。

11、数控刀具产品发展趋势是怎样的？

答：随着国内机械加工行业自动化和智能化程度的提高，我国新增机床的数控化率逐步提升，对数控刀具加工效率的要求也越来越高。首先，加工效率的提升对数控刀片的高温性能、耐磨性等方面提出了更高的要求。其次，我国制造业提质升级，加工件材质复合、复杂程度提升，数控刀具也需要随之不断迭代升级，展开对涂层硬质合金刀具、金刚石涂层刀具等复合涂层产品课题研究，从基础原理着手提升数控刀具加工性能成为重要手段。最后，下游加工场景复杂程度提升，参与下游场景加工工艺设计和现场管理也成为提升数控刀具产品加工效率和加工性能的有力方式。