

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20日-3月21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20日 14:00-16:00	特定对象调研	中泰证券、招商证券、淡水泉投资、同威投资、正心谷资本	董秘韩红涛
2	3月21日 14:00-15:30	特定对象调研	广发证券、南方基金、前海开源基金	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、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。

3、公司在产品布局方面的策略有哪些？

答：公司产品布局主要围绕技术创新、结构优化、行业定制化及全球化拓展展开，具体策略如下：（1）推进刀具基层与涂层等底层技术研发，开展前沿技术产业化，布局超硬、金属陶瓷复合基材、复合涂层、纳米涂层技术研发，提升刀具的耐磨性、耐高温性能和使用寿命。（2）优化产品结构，将低附加值标准化刀具产能转化，聚焦开发高端数控刀具、整硬刀具、超硬刀具等高端产品，形成覆盖粗加工到精加工的全流程解决方案。（3）针对高端制造领域提供工况定制化服务，如开发钛合金加工专用刀具用于航空航天等领域，研发电机轴高效切削刀具用于新能源汽车领域，推出小零件精密刀具，满足 3C 电子、5G 零部件等加工要求。（4）配套产品技术服务体系，提供智能刀具库、刀具选型数据库、切削参数优化等数字化服务，协助客户降低单件加工成本。推进绿色制造工艺，采用低能耗涂层技术，开发可回收硬质合金刀具等。公司将持续强化“材料-结构-涂层”全链条研发能力，把握航空航天复合材料、新能源装备等新兴领域的刀具需求窗口期，构建动态调整的产品迭代机制以保持竞争优势。

4、如何看待刀具行业当前的产能问题？

答：目前随着国内刀具行业产能的进一步提升，国内头部刀具企业需要通过产能切换、产品升级与行业拓展，对标进口产品替代，逐步优化产能结构，向高端领域转型升级。公司将持续加强技术创新与市场导向能力，致力于高端数控刀具国产化替代，通过动态调整产能布局，以应对市场需求变化与行业竞争挑战。公司将通过聚焦新兴产业、强化存量替代、优化生产能力和加强品牌建设等多方面的策略，加大产品布局，提高市场竞争力，实现可持续发展。同时，通过整合行业资源，实现高质量发展。

5、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，分散风险。

6、如何看待国产刀具在航空航天、军工领域的加工需求？

答：中国航空航天和军工行业对高性能材料的需求不断增加，钛合金、高温合金、复合材料等难加工材料被大量使用，对刀具的性能要求极高，高端刀具需求增加。航空航天领域刀具消耗量大，且换刀频次较高，存在较高的刀具需求增长潜力。过去，由于对进口刀具的依赖和对国产刀具性能的担忧，国产刀具在该领域机会较少。然而，近年来，随着国家对供应链安全以及关键领域自主可控的要求提高，越来越多的航空及军工企业开始主动开放试刀场景，不仅提供了实际应用的测试机会，还通过技术交流和反馈机制，帮助国产刀具企业快速改进产品性能。国产刀具技术水平和供应能力不断提升，国产刀具在性能接近进口产品的前提下，成本优势显著。未来，通过不断的技术创新和产业链协同，国产刀具有望在高端加工领域占据更大的份额，为中国制造业的自主可控战略提供有力支撑。

7、公司整体硬质合金刀具业务进展如何？

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。

8、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。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。

9、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。

10、公司未来发展战略是什么？

答：公司以市场为导向、以创新为驱动，以成就客户、贡献价值为基本原则，对公司未来发展进行审慎严谨布局，坚持自主研发，不断升级迭代现有刀具产品和生产工艺技术，扩大刀具产品系列矩阵、拓展产品应用领域，创新销售模式、完善国内外销售渠道，从产品、研发、渠道、市场等多方面锚定中长期布局，一步一个脚印，打好基础、稳健发展。未来，公司将继续“聚焦、裂变、创新、升级、品牌”，重视聚焦客户痛点和难点，为客户创造价值；秉持包容开放的心态，不断发展进化。我们将坚守欧科亿品牌的使命，增值创效创新刀具技术，为客户难题创优解决方案，为智能制造创兴生态平台。