

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4月28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	4月28日 20:00-21:00	电话会议	华创证券、嘉合基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、中信银行股份有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、浙江英睿投资管理有限公司、中欧基金管理有限公司、东吴基金管理有限公司、东兴证券股份有限公司、深圳前海百创资本管理有限公司、上海昊青资产管理有限公司、AIIM Investment 睿目投资、广发基金管理有限公司、北大方正人寿资产管理中心、中银基金管理有限公司、上海晨燕资产管理中心（有限合伙）、广发证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、前海君安、通用技术、佛山金控	董事长袁美和、董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、2024 年度经营情况介绍？

答：2024 年，公司收入保持稳定增长，全年实现营业收入 11.27 亿元，其中，公司数控刀具产品实现营业收入为 5.98 亿元，硬质合金制品实现营业收入 5.01 亿元。数控刀具产品产量 8,027 万片，销量 8,363 万片，平均价格约为 7.15 元/片；硬质合金制品产量为 1,759 吨，销量为 1,553 吨，平均价格为 32.26 万元/吨，其中，棒材产销量快速提升，实现收入 1.65 亿元。2024 年，公司出口收入 2.09 亿元，同比增长 49.22%，数控刀具出口收入 1.72 亿元，占数控刀具产品收入比例达 28.83%。公司数控刀具产品销售稳步提升，整体硬质合金刀具和棒材收入进入快速增长阶段，新项目产能逐步释放，为公司未来增长奠定基础。

2、公司利润下降的原因有哪些？

答：公司利润下降的原因包括：（1）公司数控刀具产业园项目进入投产，还处于产能爬升阶段，新投产项目初期毛利率较低；同时，数控刀片产量同比下降，单位成本上升，导致公司综合毛利率同比下降；（2）公司加快产品升级和新产品开发及推广，期间费用率同比上升；（3）数控刀具产业园项目竣工后，形成的折旧、税费增加较大。新项目如整体刀具、棒材及数控项目处于产能爬坡阶段，短期内对毛利率形成拖累，但长期将逐步释放效益。公司将继续聚焦主业，优化产品结构，加速新项目产能释放，深化国际化布局，并通过精细化管理和成本控制提升盈利能力。

3、一季度出货情况如何？行业需求有何变化？

答：一季度实现营业收入 3.02 亿元，数控刀具收入 1.68 亿元，实现销量 2,365 万片，均价为 7.12 元/片；硬质合金制品收入 1.28 亿元，实现销量 384 吨，均价 38.82 万元/吨。数控刀具销量同比增长超 20%，硬质合金制品量价齐升带动营业收入的增长。此外，公司新业务产品加速放量，整体刀具收入 2,024 万元，棒材收入 4,257 万元，产能释放，将逐步贡献业绩；下游消费信心回升逐步带动刀具需求增长。

4、公司开展产品结构升级，推出了哪些新产品？

答：公司致力于高端数控刀具进口替代，通过完善数控刀片、数控刀体、整体刀具、金属陶瓷及超硬刀具等产品矩阵，升级材质牌号、产品工艺、刀具设计，持续优化现有产能结构，为客户提供切削加工整体解决方案的产品供应

体系。(1) 公司及时响应市场需求, 推出了 FM497 系列铸铁面铣、FM904 系列立装方肩铣、三面刃铣、汽轮机叶片粗铣、涡轮壳耐热不锈钢铣等可转位铣刀产品, 不锈钢加工车削刀片、螺纹刀片产品, 包括多款螺纹车削、弯角车削、法兰车削、流体车削等刀片产品。(2) 整体硬质合金刀具产品方面, 针对航空发动机叶盘、叶轮、叶片解决方案, 开发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; 通用于钢材和铸铁加工的高性能通用加工钻头系列; 应用于航空航天、汽车和模具行业的高效小径钻和深孔钻系列, 在提升筛桶、模具和曲轴等加工寿命方面效果明显。

(3) 数控刀体产品有标准粗镗刀爆款新品, 用于大跨度切深粗镗的 BRU 系列双刃可调镗刀。(4) 高精度滚齿刀具, 包含齿轮铣刀、滚齿刀、插齿刀、蜗杆铣刀等系列。(5) 超硬 PCBN/PCD 刀具, 用于连续工况到中断续工况的 ISO 型 OBH/OBN 系列刀具以及应对不同材料和工况的 OPD 系列牌号超硬刀具。

5、公司整体方案应用领域具体有哪些?

答: 公司贴近市场做研发, 重视终端反馈, 及时响应客户需求, 根据应用场景进行方案调整, 反复测试, 逐级推广。报告期内, 公司进一步拓宽了整体解决方案应用场景, 推出了用于汽车制造行业发动机缸体、缸盖、曲轴、涡轮增压器壳体、变速箱壳体、转向节、差速器、轮毂等零部件加工的刀具系列方案; 用于航空航天行业机匣、叶片等刀具加工产品方案; 用于轨道交通道岔加工、车轴、火车轮毂加工领域的刀具配套; 用于风电行业法兰、行星轮、底座加工系列方案以及其他模具、手机中框等刀具加工方案应用。公司整体方案逐步得到验证, 已在汽车、航空航天、3C 电子、新能源等领域形成合作案例和终端方案客户。

6、公司研发投入较多, 主要有哪些研发成果?

答: 公司坚持研发创新, 2024 年投入研发费用 8,585.61 万元, 占营业收入比例达到 7.62%, 同比增加 1.4 个百分点。公司全年新增整硬刀具品种 4470 多种, 数控刀片及刀体刀具品种 5000 多种; 公司新增申请专利 30 项, 新增授权专利 49 项, 其中, 新增授权发明专利 10 项; 截至 2024 年 12 月 31 日, 公司已累计获得国内授权的各类专利共计 187 项, 包括发明专利 29 项, 实用新型专利 82 项, 另已获得 2 项国外授权专利。报告期内, 公司科研项目“基于梯度硬

质合金及超细晶 CVD 涂层刀片的关键技术研发与应用”荣获湖南省科技进步奖三等奖；“OMHH 高硬钢加工系列立铣刀”荣获 2024 年荣格技术创新奖。公司重视硬质合金材质研究，与全球领先的技术公司开展硬质合金高性能材质的合作研发，提升螺旋孔棒材和难加工材料（钛合金、高温合金等）加工用棒材材质的性能；改善整体刀具在高温合金加工用材质、孔加工材质韧性方面的性能；推出金属陶瓷管类及型材类专用锯切材质，并不断改进新的基材牌号与涂层牌号，夯实核心技术竞争力。

7、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。

8、如何在市场竞争加剧的情况下保持竞争力？

答：公司将通过以下方面持续提升公司竞争优势：（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。

9、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。

10、公司终端渠道有哪些变化？

答：公司在国内 20 多个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。