

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 5 月 12 日-5 月 13 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	5 月 12 日 14:00-15:00	网上业绩说明会	线上参与公司网上业绩说明会的投资者	董事长袁美和、董秘韩红涛、财务总监梁宝玉、独立董事欧阳祖友
2	5 月 13 日 13:00-14:00	国金证券制造+消费专题策略会	上海六禾致谦私募基金管理中心（有限合伙）、浙江壁虎投资管理有限公司、杭州附加值投资管理有限公司、北京国际信托有限公司、上海海通证券资产管理有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、国信证券股份有限公司	董秘韩红涛
3	5 月 13 日 14:00-15:00	国金证券制造+消费专题策略会	摩根士丹利基金管理(中国)有限公司	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、下游制造业景气度恢复将带动哪些刀具需求增长？

答：主要有以下几个方面：（1）新能源汽车制造领域产业链快速发展，其核心部件（如电机壳体、电池托盘、减速箱等）对加工精度和效率要求极高，带动精密零部件加工需求的增长。（2）航空航天制造业对高精度、高可靠性的加工需求持续增长，尤其是钛合金、高温合金等难加工材料的广泛应用，推动高端数控刀具的需求。（3）消费电子产品的更新迭代加快，尤其是 5G 通信设

备、智能穿戴设备等精密零部件的加工需求增加，对数控刀具的精度和耐用性提出更高要求。（4）高端装备制造业（如半导体设备、医疗设备、机器人等）对高精度、高效率的加工需求持续增长，高性能涂层刀具、定制化刀具应用比例提升，推动了数控刀具的升级换代。（5）制造业绿色化、智能化转型加速，企业对加工效率、能耗控制和环保性能的要求提高，推动了高效、环保型数控刀具的需求。

2、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。

3、国产刀具进口替代进展如何？

答：近年来，国内刀具企业加大刀具研发创新，引进吸收国外先进技术并进行自主创新，经过多年技术积累和沉淀，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，国产刀具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，并不断进行高端数控刀具产品突破，实现了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，国产刀具自给能力不断提升。

4、如何看待刀具行业的终端销售模式对公司盈利贡献？

答：刀具行业终端分散、技术服务性强、存在试刀周期，因此刀具生产企业需要借助终端经销商资源和服务能力，协助终端销售渠道开拓，刀具企业提供技术支持。公司加大终端覆盖比例和品牌推广，获取终端客户使用需求，及时把握产品开发要点和市场风险，为实现整体解决方案奠定基础。终端模式初期可能增加一定的销售费用，但长期来看，在终端客户的销售中可以获得更大的市场份额和更强的依赖关系。此外，贴近终端还可以更好地跟踪客户反馈，推动产品的迭代升级，从而建立起高度的信任和合作关系。

5、公司整体硬质合金刀具业务发展进展如何？

答：公司整体硬质合金刀具产能逐渐释放，出货量大幅上升。公司持续向市场推出整体硬质合金刀具产品，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，去年公司整硬刀具新产品品种数新增 4470 多种；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，整体硬质合金刀具业务将进一步提升。

6、公司钨丝项目进展如何？

答：公司联合项目合作方开展钨丝技术开发，已实现钨丝产品批量试制，并取得了客户验证和批量供货，正进一步攻关细钨丝产品。公司 100 亿米生产线已布局完成，后续会根据市场情况进一步拓展产能规模，设备将随市场和需求情况分步完成布局。在光伏硅片大片化、薄片化背景下，细钨丝母线金刚线成为主流趋势，公司致力于推动细钨丝技术及规模稳步发展。

7、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。一方面，寻找在硬质合金材料、涂层技术、精密加工等领域具有领先技术的企业，通过并购快速提升公司的细分产品品类和技术创新水平。另一方面，并购具有成熟销售渠道和客户资源的企业，强化产业链整合。

8、公司本期盈利水平如何？

答：根据公司 2025 年第一季度报告，公司实现营业收入 3.02 亿元，同比增长 14.32%；归母净利润 766.32 万元，同比减少 74.33%。其中，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。公司在积极推进业务发展的过程中，面临一些挑战，如数控刀具产业园项目处于产能爬升阶段，初期毛利率较低，以及期间费用、固定资产折旧费用增加等。公司管理层会积极应对，努力提升经营效益，通过优化产品结构、技术创新、市场拓展等措施，提升盈利能力和竞争力。同时，我们也在优化内部管理流程，提升运营效率，以改善盈利水平。感谢您的关注与支持！

9、公司之后的盈利有什么增长点？

答：公司未来的盈利增长点主要体现在以下几个方面：（1）公司新业务产能正处于爬坡阶段，随着相关项目的达产，规模效应将逐渐凸显，这有助于降低生产成本，进而提高盈利水平。（2）公司海外业务发展迅速，通过不断深入开拓，海外市场有望实现进一步拓展，为公司带来更多的业务增长机会。（3）公司致力于为客户提供终端整体解决方案，目前已在部分领域进行方案测试并实现初步供货，未来有望激发更多市场需求。此外，随着下游需求回暖以及国家消费政策的有利实施，刀具市场需求将随之增加。在国产刀具高端进口替代加速和出口拉动的双重驱动下，公司将迎来更多的增量市场需求。我们将持续努力，提升公司的盈利能力和市场竞争力，回报广大投资者的信任和支持。

10、近年公司因扩产计划，导致利润越来越差，可以站在公司角度，深度分析下公司的业绩展望吗？

答：目前，公司新项目处于产能释放阶段，导致当前利润承压。公司主要从以下几个方面提升未来业绩：1、快速实现新项目产能释放；2、优化原有数控刀片的产品结构；3、努力实现优质资源的产业整合。

11、根据一季报情况，可以谈一下公司的产能及产量信息吗？

答：目前，公司拥有数控刀片产能 1.3 亿片，数控刀具产业园拥有 1300 吨棒材产能、300 万支整体硬质合金刀具、20 万套数控刀具、500 万片金属陶瓷刀片以及 10 吨金属陶瓷锯齿产能。

12、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：2025 年，公司产能利用率将逐步提升，从而提升公司整体经营业绩。目前，各同行公司的经营具有各自的特点。

13、公司新产能爬坡的具体时间表如何？预计何时能实现满负荷生产？

答：公司预计在 2025 年逐步实现新项目产能爬坡，2026 年上半年陆续实现达产。

14、公司将通过哪些措施（如优化生产流程、调整产品结构）提升新项目毛利率？

答：公司将通过以下措施提升新项目毛利率：1、调整整体刀具、高端数控刀片的产品结构，对标当前进口替代份额；2、提高终端销售比例，提升产品盈利空间；3、提高单位产出效率，优化成本结构。

15、行业以后的发展前景怎样？

答：行业处于发展的黄金阶段。首先来自高端进口替代，当前高端数控刀具国产替代还有较大空间，尤其是大中型终端仍以进口刀具为主，国产龙头刀具企业具备替代的技术和实力，进口替代模式愈加成熟。其次，下游应用领域不断有新的需求交替出现，带来新的刀具增量，如航天航空领域、新能源领域、钛合金产品加工等。此外，随着自动化、智能化的提升，机床数控化率提升是必然趋势，还存在很大的数控刀具增量需求。最后，刀具是全球切削加工耗材产品，在海外市场具备非常大的潜力，市场规模是国内的 5-6 倍以上，国产刀具在全球份额将快速提升。

16、2024 年期间费用率同比增加 3.74 个百分点，其中研发费用率提升 1.4 个百分点至 7.62%。研发投入集中在哪些领域（如高端刀具、整体解决方案）？预计何时转化为收入增长？财务费用率上升是否与债务结构有关？未来如何优化融资成本？

答：公司研发聚焦高端数控刀具和整体解决方案，公司坚持推进研发创新，一方面，重点开展基础材料技术的研究，比如金属陶瓷、超硬材料等；另一方面，开展向工具系统、刀具领域拓展，丰富产品线，为客户提供整体切削解决方案。研发成果转化受市场接受度、产品推广效果、客户认证周期等因素影响，难以精准预估。公司 24 年月均借款余额较上年有所增长，所以财务费用率有所上升。未来公司将优化债务结构、提高资金使用效率，加强与金融机构合作，持续优化融资成本。

17、2024 年公司海外收入达到喜人成绩，2025 年海外市场增长可持续性情况如何。

答：2025 年，公司进一步拓展了海外市场渠道，公司将通过多种方式加大海外销售，未来海外市场份额将逐步提升。

18、公司认为刀具行业将受益于设备更新政策及制造业复苏。是否已制定针对性的产品推广策略（如汽车、新能源领域解决方案）？预计何时体现为订单增长？

答：目前，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。

19、公司在 2024 年报提及整体解决方案在航空航天等领域的应用案例。目前高端产品占比多少？与进口品牌的性能差距是否缩小？

答：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，与进口品牌性能差距很小，高端领域进口替代速度加快。

20、公司 2025 年有产品应用于机器人行业加工上吗？

答：公司产品有用于部分机器人零部件加工，比如减速器、行星轮等零件的车、铣、钻加工的刀具产品。公司正加大在各个新型领域的整包解决方案测试以及终端客户开发，已取得初步成效。

21、券商预测 2025 年归母净利润 1.0-1.12 亿元，较此前大幅下调。管理层是否认同此预期？

答：公司管理层会积极应对市场变化，通过优化产品结构、技术创新、市场拓展等措施，提升盈利能力和竞争力，具体盈利预测公司会根据信息披露的相关规定履行相关义务。

22、公司在机器人产业链上有形成销售收入吗？

答：目前公司暂未对以上收入做单独统计。