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9月16日-9月19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	9月16日 15:00- 16:30	特定对象调研	国盛证券、第一创业证券	董秘韩红涛
2	9月19日 15:40- 17:00	业绩说明会	线上参加 2025 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会的投资者	董秘韩红涛、证券事务代表徐莹

二、投资者交流会议纪要

1、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，如开发高温合金、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，构建动态调整的产品迭代机制以保

持竞争优势。

2、如何看待原材料涨价对产品价格的影响？

答：原材料上涨阶段，公司通过加大原料库存以及产品涨价来转移成本压力。公司在原材料上行期间，加大库存备货，约 3-4 个月。公司定位高端，着重提升高附加值产品的产能，以提高产品的盈利能力。公司将根据原材料价格适时调整产品价格，由于刀具在下游加工成本占比较小，原材料上涨能较好传导。

3、面对多变的市场需求和技术发展，公司有哪些应对策略？

答：面对变化的市场环境和需求，欧科亿始终坚持“技术驱动、系统服务”的发展战略，聚焦刀具核心技术的持续突破。公司围绕涂层技术、精密结构设计与评价控制体系等方向开展系统性研发，尤其在超硬陶瓷刀具涂层技术上，着力提升涂层结合力并缩短研发周期，增强产品的经济性与可靠性。通过将核心技术成果产业化，推动刀具产品体系全面升级，以适配未来智能化产线和数字化工厂的高要求应用场景。

公司致力于布局高精、高效、难加工材料领域，在航空用高温合金、钛合金等材料的加工刀具研发上取得实质性市场化应用，实现技术成果转化。公司致力于从单一刀具制造商向“整体解决方案服务商”转型，强化终端技术支持与服务体系，提升客户粘性与综合价值。

4、如何看待目前国产刀具的进口替代进展及公司的高端产品布局情况？

答：公司将通过以下方面布局高端产品：(1)对标国外品牌主流通用畅销品种开发；(2)市场引领行业终端场景定制刀具；(3)解决方案牵引特定核心零部件刀具替代；(4)针对行业典型零部件中的主要刀具聚焦提取，组成突击小分队做产品和市场开发；(5)针对难加工材料、加工要求很高的客户(如航空航天核心零件等)，进行典型刀具开发。

5、航空航天领域拓展现状及前景如何？

答：航天航空领域刀具需求量较大，对刀具材质及精度要求越来越高。随着国产刀具实力提升，国产刀具在该领域占比逐步提升。公司针对高温合金及钛合金进行了一些车削、铣削及配套产品储备，开发了针对该领域应用的 OP6 系列高温合金加工车削刀片、整体硬质合金金刚石涂层钻头、复合材料铣削加工的鱼鳞铣刀等，储备了在航空航天高温合金加工领域应用良好的 OMS 系列配

套产品，形成了一定的市场销售和方案认证客户基础。

6、公司聚焦高端刀具研发生产，上半年有哪些进展？

答：公司聚焦高端刀具的进口替代，通过持续优化产品矩阵，升级材质牌号、产品工艺和刀具设计，在多个关键领域取得了重要成效。（1）公司精准布局行业需求，推出多款高性能铣刀片，如 R6 高性能叶片加工铣刀片，在能源装备与航空航天领域表现出色。（2）整体硬质合金刀具方面，公司通过磨削、后处理、基材涂层及结构三重工艺优化，形成自主涂层全覆盖；公司开发了皇冠钴 RHD-G 和 RHD-Mn 系列，在通用及低合金高强度钢加工中实现高效、高精度、高寿命；开发了钛合金铣刀 OMT 和高温合金铣刀 OMS 系列，解决航空领域难加工材料难题。（3）超硬刀具方面，开发 H25/H15 系列 PCBN 刀片丰富了中等断续工况产品线，优化连续至轻断续性能表现；开发高精度 PCD 异形刃口激光加工技术，适用于复杂轮廓成型铣削，提升新能源电池铝壳加工刀具性能。

7、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。

8、原材料上涨是否会增加存货价值？

答：2025 年 8 月以来，原料价格涨价比较明显，产品也进一步涨价，公司也将相应计算产品的预期价值，预计将会转回部分前期计提的存货跌价准备，最终以公司公开披露的定期报告为准。

9、公司三季度订单情况如何？

答：2025 年三季度，公司订单情况较好。一方面，由于钨价呈现上涨趋势，三季度以来，经销商进入补库存阶段；另一方面，下游行业景气度进一步提升，公司产品也进一步转型升级，产品覆盖领域不断拓宽，高端市场占比逐步提升。