

证券代码：688059

证券简称：华锐精密

转债代码：118009

转债简称：华锐转债

株洲华锐精密 工具股份有限公司

投资者关系活动记录表（2025年10月15日至2025年10月16日）

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他：_____	☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	广发证券股份有限公司 华福证券有限责任公司	
时间	2025年10月15日至2025年10月16日	
地点	株洲市芦淞区创业二路68号	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监段艳兰女士 证券事务代表姚天纵先生	
投资者关系活动主要内容介绍	一、请介绍一下公司2025年上半年业绩情况？ 根据公司2025年半年度报告，报告期内，公司积极把握制造业复苏与产业链重构机遇，持续深化技术研发及市场拓展，推动经营业绩稳健提升。公司2025年上半年，实现营业收入51,910.76万元，与去年同期相比上升26.48%；实现归属于母公司所有者的净利润8,545.97万元，与去年同期相比上升18.80%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润8,383.51万元，与去年同期相比上升18.32%。 二、请介绍一下公司2025年上半年经营业绩提升的原因？ 根据公司2025年半年度报告，报告期内，公司实现归属于母公司所有者的净利润8,545.97万元，与去年同期相比上升18.80%，主	

要系：1、下游需求有所回暖，同时公司产品性能不断提升，品类日趋完善，渠道稳步开拓，公司营业收入随之增长；2、股权激励计划结束，本期不再产生股权激励费用。

三、公司在降本控费方面都有哪些积极举措？

报告期内，公司深化业务管理，加强精益生产，提升整体运营效率；完善体系建设，全面提升产品品质；加快流程化建设，推动数字化转型落地，持续提升公司经营水平。

四、请介绍一下公司2025年半年度财务费用情况？

根据公司2025年半年度报告，报告期内，公司财务费用为1,982.14万元，同比增加15.70%，主要系公司借款利息支出及可转债利息支出增加所致。

五、请介绍一下公司2025年上半年管理费用的情况？

根据公司2025年半年度报告，报告期内，公司管理费用为1,658.05万元，同比减少8.77%，主要系本期股份支付费用减少所致。

六、请介绍一下公司所处的行业地位及其变化情况？

公司自成立以来始终聚焦于数控刀具的研发生产，已经成为国内知名的硬质合金切削刀具制造商，公司连续多年产量位居国内行业前列。根据中国钨业协会统计、证明，公司硬质合金数控刀片产量在国内企业中2023年排名第二、2022年排名第三、2021年排名第三。公司核心产品在加工精度、加工效率和使用寿命等切削性能方面已处于国内先进水平，进入了由欧美和日韩刀具企业长期占据的国内中高端市场。2017年公司模具铣削刀片荣获“荣格技术创新

	奖”，2019年公司锋芒系列硬质合金数控刀片荣获“金锋奖”首届切削刀具创新产品奖，2021年公司S/CSM390双面经济型方肩铣刀荣获“金锋奖”第二届切削刀具产品创新奖和“荣格技术创新奖”，2023年公司高硬度加工整体硬质合金立铣刀荣获“金锋奖”第三届切削刀具产品创新奖，G系列高性能钢件车削刀片获得“荣格技术创新奖”，2024年公司XD系列整体硬质合金深孔钻削刀具获得“荣格技术创新奖”，2025年公司U系列超级通用整体硬质合金刀具获得“金锋奖”第四届切削刀具产品创新奖”，麒麟系列高温合金加工用刀具获得“荣格技术创新奖”。公司模具铣刀片荣获第五批湖南省制造业单项冠军，公司在第四届、第五届切削刀具用户调查中均被评选为“用户满意品牌”。 七、请介绍一下公司的渠道优势？ 硬质合金数控刀具应用十分广泛，涵盖了模具制造、汽车及零配件、通用机械等国民经济中众多生产制造领域，但终端用户主要以中小机械加工企业为主，普遍规模较小并且地区分散，一般通过当地经销商进行购买。公司建立了以华东、华南、华北刀具集散市场为核心，覆盖全国市场的经销商体系，并逐步向海外市场延伸；通过经销模式，能够利用经销商的销售渠道迅速扩大公司产品的销售市场、提高产品的认知度和加快资金回笼。同时，利用经销商广泛的客户群体和区域优势，公司能够针对特定区域产业集群的用刀需求开发具有特定基体牌号、槽型和涂层的产品，有效开拓潜在客户。
是否涉及应当披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无

风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视 作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投 资者注意投资风险。
日期	2025年10月15日至2025年10月16日