

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12月2日-12月12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	12月2日 14:00-15:30	特定对象调研	光大证券	董秘韩红涛
2	12月3日 15:30-16:30	分析师会议	华创证券策略会	董秘韩红涛
3	12月3日 16:30-17:30	反路演	鹏华基金	董秘韩红涛
4	12月3日 18:00-19:30	反路演	奇盛基金	董秘韩红涛
5	12月9日 10:00-11:30	特定对象调研	东方财富证券	董秘韩红涛
6	12月9日 12:00-13:30	特定对象调研	富国基金、华西证券	董秘韩红涛
7	12月10日 10:00-12:00	特定对象调研	国投证券、长盛基金、彼得名奇私募基金、兴源投资、先锋基金、泉果基金	董秘韩红涛
8	12月10日 14:00-16:00	特定对象调研	湖南汇智融达私募基金、澄金资产、恒天成基金、蠡源晟投资、Platina Capital、东方财富证券	董秘韩红涛
9	12月11日 10:00-12:00	特定对象调研	路博迈基金	董秘韩红涛
10	12月12日 10:00-12:00	特定对象调研	百年保险资管、上海证券自营、上海健顺投资、方正证券、国泰海通证券	董秘韩红涛

## 二、投资者交流会议纪要

1、公司三季度分产品销售情况如何，主要来自价格还是量的增长？四季度会延续吗？

答：第三季度公司数控刀具产品收入 2.43 亿元、硬质合金制品收入为 1.68 亿元、其他收入 0.09 亿元。具体来看，数控刀具产品销量 2980 万片/支，销量环比提升 53%，平均价格为 8.15 元/片，价格环比提升 15%；硬质合金制品销量 425 吨，平均价格为 39.58 万元/吨，价格环比提升 18%，三季度实现量价齐升。目前公司在手订单充足，产品价格大幅提升，预计未来仍有进一步上涨空间。此外，公司各产品产能利用率逐步提升。四季度量价齐升的趋势还将持续。

2、公司对明年市场有何展望？

答：数控刀具作为工业加工的“牙齿”，随着高端制造的持续升级、智能制造的需求增长，2026 年的数控刀具市场是一个充满机遇与创新驱动的市场。

（1）高端制造业的持续升级，航空航天、军工、医疗器械、消费电子、风电、新能源汽车、轨道交通等下游行业的刀具需求呈现上升趋势，公司也切换较多份额到这些行业。（2）智能制造的深度融合：刀具成为工业物联网的一个节点，其数据与机床、MES/ERP 系统打通，为生产优化、刀具生命周期管理和成本控制提供数据支撑，刀具在下游行业的黏性越来越强。（3）对“整体生产效率”的极致追求：客户不再只看单支刀具的价格，而是更关注每件零件的综合加工成本。这要求刀具供应商能提供从刀具选择、工艺优化到维护管理的整体解决方案。公司在整体解决方案方面布局较多，具有明显优势。

3、未来钨价趋势如何？对刀具行业有何影响？

答：预计未来钨价将在高位区间运行，钨价高位运行一方面助推渠道库存快速出清，另一方面为刀具行业提供了产品涨价的强有力支撑，企业不仅能通过涨价快速覆盖成本而且能享受低价库存优势，加速市场份额向具备更强成本传导能力和技术优势的头部企业集中。头部企业有实力有技术将有限资源集中于技术性更强、附加值更高的产品和服务，从而构建起不可替代的竞争优势。对于已完成前瞻布局、具备技术护城河的龙头企业而言，这正是巩固市场地位、构建长期竞争优势的关键时期。

4、如何看待当前刀具企业国产替代机遇？

答：当前国产替代进入高端替代加速期。一方面，国内头部企业凭借在基体材料、复合涂层等领域的技术积累，其高端产品性能已获验证，正通过提供“整体解决方案”深度绑定下游高端客户，替代认可度持续提升。另一方面，钨价大幅上涨，这对严重依赖中国供应链的海外巨头构成成本压力，却为掌握资源、具备成本优势的中国龙头企业创造了提高市占率的绝佳机会。这种从技术到成本的全方位优势，不仅将提升国内市场高端刀具市场份额，更将延伸至海外市场开拓，为实现“出口替代”提供强大动力。

#### 5、公司在整包和终端开拓方面有何进展？

答：公司聚焦终端开拓与体系升级，加强直销团队建设与直销客户开发，开设国内外运营中心近 30 家，专注加工场景解决方案。一方面，公司推动燃油汽车和新能源汽车领域核心零部件的刀具整体解决方案，包括燃油车发动机缸体、缸盖、曲轴、连杆至汽车传动部件变速箱壳体、传动轴、差速器壳体、轮毂等零部件，新能源汽车电机壳、电机轴、副车架等零部件；另一方面，攻坚高端领域终端客户，在航空航天、轨道交通、能源、军工等行业均有开发新的终端客户，航空机匣、叶片、轨道交通岔、车轮、车轴、电机壳、电机轴等零件的加工方案得到战略伙伴认可并形成长期合作。

#### 6、公司在机器人相关产业链方面有哪些布局？

答：公司在机器人核心零件加工刀具方面已有较多布局。公司已有刀具产品可用于机器人零部件加工，例如丝杠、减速器、行星轮等零件的加工；公司研发的旋风铣刀具，可用于人形机器人丝杠加工，如用于行星滚柱丝杠等高精度丝杠的加工，能提高生产效率和加工精度；用于齿轮加工的齿轮滚刀已通过下游客户验证并进入供货阶段；公司在减速器龙头企业已完成刀具测试。此外公司将持续优化和开发相关刀具产品，并加大在机器人核心零件加工的整体解决方案方面的布局。

#### 7、航空航天领域拓展现状及前景如何？

答：航空航天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。

8、公司提供 PCB 钻针棒材有何优势？

答：随着 AI 服务器、高速交换机等设备推动 PCB 向高多层、高密度发展，催生了对微钻、高长径比钻针以及能显著提升耐用度和孔壁质量的涂层钻针的需求。公司提前布局棒材研发，拥有超细纳米硬质合金材质的研发与生产能力，技术储备丰厚；目前数控刀具园已具备 1300 吨棒材生产产能，具备快速组建 PCB 钻针棒材的产能与供应能力；公司已实现向下游核心客户供货，覆盖主流产品的多种规格型号，获得了一定的市场认可；公司将紧密跟随市场需求增长的步伐，积极规划并进一步扩大 PCB 钻针棒料的产能与供应，同时积极寻求产业链延伸。

9、公司在产业链延伸和外延扩张方面有什么规划？

答：公司将持续关注刀具行业及关联产业的并购机会，深入挖掘具有技术特点和市场优势的潜在标的，通过并购进一步扩大企业规模，实现资源共享，增强市场竞争力。一方面，寻找在细分领域具有领先技术的企业，通过并购快速拓宽公司的产品覆盖领域。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。

10、公司在产品和市场方面有哪些中长期规划？

答：产品方面，公司将重点开展基础材料技术的研究，包括金属陶瓷、超硬材料与涂层材料的开发，以提升产品的核心竞争力和技术壁垒。完善刀片向工具系统、刀具体系延伸，进一步丰富产品线，打造覆盖多场景、多需求的完整产品体系。针对终端客户需求，完善整包方案产品体系，提供从材料到工具的一体化解决方案，帮助客户实现降本增效。在市场方面，稳步推进营销策略，聚焦下游优质市场，深入挖掘终端需求，重点突破重点客户和重点场景，提供定制化的刀具整包方案，提升客户粘性和市场占有率。同时，公司将持续加大研发投入，推动数字化制造与智能刀具技术融合，提升产品精度与使用寿命。通过国内外市场双轮驱动，拓展海外市场渠道，强化本地化服务能力建设，提升品牌影响力。依托并购整合资源，加速技术协同与市场共享，实现产业链上下游高效联动，构建可持续发展的产业生态体系。

11、如何在未来加强市场开拓？

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

刀具行业展会、行业技术峰会、开展线上营销等方式，扩大市场影响力。（2）升级客户关系，从交易到共生，将服务内嵌于客户的生产流程，提供从加工工艺诊断、刀具选型优化到生产效率提升的整体解决方案。建立基于数据的客户健康度模型，实现主动式、预防性服务，如预测性维护与耗材智能补给，真正降低客户综合成本，构筑高转换壁垒。（3）寻找战略合作伙伴，从合作到共赢。通过技术合作、资源共享等方式，提升整体竞争力。与上游材料供应商、下游机床厂商建立战略联盟，共同开发与推广标准化、最优化的成套解决方案，提升系统竞争力。（4）开发全球市场，通过设立本地技术服务中心、与当地经销商成立合资公司等方式实现渠道下沉与本地化服务，针对区域主导产业提供定制化产品组合，实现从“市场占有”到“价值扎根”的转变。

#### 12、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。

#### 13、原材料涨价对下游企业有何影响？

答：原材料涨价趋势下，一方面，下游企业会根据自身资金状况，加大原材料备库，缓冲并平滑成本波动，保障生产稳定；另一方面，快速推动产品涨价，将成本上涨传导给下游。公司在本年度原材料涨价过程中，具有较强的原料库存优势，同时还有效完成了产品的结构升级，产品价格也相应提升，给公司提升核心竞争力带来积极影响。

#### 14、目前公司及渠道库存状况如何？

答：目前，渠道库存经过前期的存量消耗，库存已经较低，补库需求迫切；公司的产品库存也较年初有大幅下降。由于原材料快速上涨，公司加大了原材料库存，具备一定的成本优势。随着下游需求的进一步复苏和公司高端战略的持续兑现，公司订单水平与业绩将持续改善，盈利能力迅速提升。