

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”），2026年3月29日-4月8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	3月29日 14:00-15:00	电话会议	诺安基金、国投证券	董秘韩红涛
2	3月29日 15:00-16:00	电话会议	富国基金、国投证券	董秘韩红涛
3	3月29日 16:00-17:00	电话会议	中银基金、广发证券	董秘韩红涛
4	3月29日 20:00-21:00	电话会议	新华资产、国投证券	董秘韩红涛
5	3月30日 15:00-16:00	电话会议	泰康资产、广发证券	董秘韩红涛
6	3月30日 16:00-17:00	电话会议	阳光资管、广发证券	董秘韩红涛
7	3月30日 20:00-21:00	电话会议	泰信基金、广发证券	董秘韩红涛
8	3月31日 15:00-16:00	电话会议	农银汇理、国投证券	董秘韩红涛
9	3月31日 16:00-17:00	电话会议	国寿安保、国投证券	董秘韩红涛
10	3月31日 20:00-21:00	电话会议	宝盈基金、国投证券	董秘韩红涛
11	4月1日 10:00-11:00	特定对象调研	富国基金、华泰证券	董秘韩红涛

12	4月1日 13:00-14:30	特定对象调研	华源证券、上海敦颐资产、招商基金、博荣资本	董秘韩红涛
13	4月1日 15:00-16:00	电话会议	长城基金、国投证券	董秘韩红涛
14	4月1日 16:00-17:00	电话会议	建信养老、国投证券	董秘韩红涛
15	4月2日 15:00-16:00	电话会议	平安资管、国投证券	董秘韩红涛
16	4月2日 17:00-18:00	电话会议	广发基金、国投证券	董秘韩红涛
17	4月3日 15:00-16:00	电话会议	银河基金、国投证券	董秘韩红涛
18	4月3日 16:00-17:00	电话会议	永赢基金、国投证券	董秘韩红涛
19	4月7日 15:00-16:30	特定对象调研	易方达基金	董秘韩红涛
20	4月8日 14:30-16:00	特定对象调研	西部证券、开源证券	董秘韩红涛
21	4月8日 16:00-17:00	电话会议	财通基金、长江证券	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、公司今年一季度业绩增长的主要原因有哪些？

答：2026年一季度，公司实现了刀具产品的量价提升，推动公司盈利提升。主要原因是：一方面，随着制造业转型升级加速及高端制造业快速发展，数控刀具作为精密加工的关键耗材，市场需求呈现上升趋势。公司数控刀片和数控刀具产业园项目产能利用率均环比提升，毛利率和净利率同比提升。另一方面，硬质合金刀具的主要原材料碳化钨持续上涨，公司具有资金优势和规模效应优势，产品提价，实现量价齐升。

2、二季度数控刀具产品价格趋势如何？

答：今年一季度进口刀具以及国产刀具均陆续提价，数控刀具产品价格受市场、客户、成本、需求等因素影响，价格传递存在一定的滞后，目前数控刀具上涨幅度尚未完全覆盖原材料上涨幅度，刀具仍处于持续提价过程中。此外，公司尚未交货的在手订单均价高于一季度已出货订单价格。综合来看，二季度数控刀具产品价格仍存在提升空间。

3、如何看待当前竞争格局的转变？

答：当前行业的竞争格局正在经历重要转变，上游钨价的持续高位运行，推动市场从过去的分散竞争走向龙头主导的新阶段。原材料价格的暴涨使得过去依赖低价的模式彻底失效，过去依靠低价抢市场的模式难以为继，行业因此得以摆脱恶性价格竞争，转而进入更为良性的价值竞争阶段。竞争的核心要素回归到了技术和产品本身，客户不再仅仅关注单支刀具的价格，而是更看重刀具的寿命、稳定性以及对整体生产效率的提升，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。头部企业凭借深厚的技术积累，能够满足这种高端需求，从而建立起更强的客户黏性。凭借雄厚的资金实力，龙头企业能在低价时储备充足原料，平滑成本波动，保障稳定交付。同时，它们通过持续的产品涨价来传导成本压力，实现量价齐升，市场集中度逐步提升。

4、如何看待下游的需求？

答：钨价的上涨有利于需求结构的调整，新能源、AI、航空航天等高附加值领域的需求依然强劲，原材料价格上涨使得进口刀具的成本同样攀升，凸显国产刀具的高性价比。在技术、服务和响应速度上具备本土优势的国产头部刀具企业，迎来高端市场加速替代的绝佳窗口期。

5、当前背景下，原材料上涨会带来哪些行业变化？

答：刀具行业在原材料价格持续上涨的背景下，将加速进入深度调整与转型升级。第一，将推动行业摆脱低价竞争，走向价值竞争。价格上涨迫使下游客户更关注刀具的加工效率、寿命、稳定性，这有利于具有技术和服务优势的企业脱颖而出，行业竞争逻辑从“价格战”转向“价值战”。第二，加速国产高端刀具进口替代进程。国内头部刀具企业在性价比、服务响应、定制化开发上具有本土优势。原材料上涨使进口刀具成本同样攀升，国产刀具在高端领域的替代加速，有望实现更快速的渗透。第三，促进行业技术创新与材料研发投入

入。第四，强化客户粘性，深化协同开发模式。成本压力下，下游客户更愿意与刀具企业共同进行工艺优化与刀具选型设计，实现降本增效。第五，加速行业整合，具备资金和技术实力的企业可通过行业整合快速获取产能、渠道或技术补充，实现外延式增长，加快成为具有国际竞争力的行业龙头。

6、公司采购部门如何应对钨价波动的挑战？

答：及时获取市场行情并对原材料价格走势形成预判是采购部门面临的挑战。公司建立了由董事长直接分管大额采购的高效机制，其深厚的行业积淀与上游资源帮助公司快速掌握原材料市场行情并应对市场波动，同时，其快速决断可推动公司采购事项高效运行。此外，公司建立专职市场分析岗，系统追踪钨期货、供需数据及宏观指标，形成数据化分析，提升预判的客观性与精准度。

7、如何看待全球刀具企业竞争？

答：2026年，全球刀具企业的竞争不再是单一维度的比拼，而是演变为一场综合实力的竞争。客户更看重综合加工效率，这有利于技术和方案能力强的头部企业。从“单一产品”到“整体方案”，单纯卖刀具的模式正在过时，能为客户提供“刀具选配-工艺优化-寿命管理”整体解决方案的企业，才能建立更强的客户粘性。从“全球化分工”到“区域化重塑”，在地缘政治和供应链安全考量下，各主要市场对本土供应链的重视程度空前提高。这为中国企业在国内市场加速替代创造了机会，也对全球化布局提出了新挑战。

8、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阶段。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，国产刀具龙头企业具有钨原料优势，也逐步形成一定的规模优势，因此，既具备提升国内市场高端刀具市场份额的能力，还能延伸至海外市场开拓，为实现出口替代提供强大动力。

9、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；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。

10、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，公司推动汽车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、轨道交通道岔、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。

11、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，寻找在下游领域具有增长潜力的标的板块，通过并购快速拓宽公司的业务覆盖领域。另一方面，并购产业中具有成熟技术、销售渠道和客户资源的企业，强化产业链整合。

12、目前哪些下游行业刀具需求有增长？

答：（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。