

证券代码：688059

证券简称：华锐精密

株洲华锐精密工具股份有限公司

投资者关系活动记录表（2026年8月20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	广发基金管理有限公司、招商证券股份有限公司、上海恒穗资产管理中心(有限合伙)、渤海人寿保险股份有限公司、华西证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、前海丝路投资控股（深圳）有限公司、上海汇正财经顾问有限公司、深圳市鑫融长弘投资管理有限公司、众为资本、河南中金汇融私募基金管理有限公司、深圳铭海私募证券基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、上海益和源资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海真滢投资管理有限公司、珠海横琴智合远见私募基金管理中心(有限合伙)、国投证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、方正证券股份有限公司、深圳市宝蓁投资管理有限公司、建银国际证券有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海江天私募基金管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、国信证券股份有限公司、财信证券股份有限公司、北京嘉沃资产管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、华福证券股份有限公司、上海彤源投资发展有限公司、东吴证券股份有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、禾永投资管理(北京)有限公司、北京济安基金销售有限公司、上海顺领资产管理中心(有限合伙)、西安江岳私募基金管理有限公司、新煌投资有限公司、凯基证券亚洲有限公司、深圳前海华杉投资管理有限公司、观富(北京)资产管理有限公司、湖南长心私募基金管理有限公司、长安基金管理有限公司、国元证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、广州以谦私募证券投资

	基金管理有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、深圳中安汇富私募证券投资基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、中信期货有限公司、广东尔伽尔鞋业有限公司、北京泽铭投资有限公司、光大证券股份有限公司、重庆渝汇投资(集团)有限公司、长江证券股份有限公司、广东晟功资产管理有限公司、上海瞰道资产管理有限公司、平安银行股份有限公司、浙江百盈私募基金有限公司、上海喜世润投资管理有限公司、北京涇谷私募基金管理有限公司、上海云门投资管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、同泰基金管理有限公司、大湾区发展基金管理有限公司、深圳道朴私募证券投资基金管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、圆信永丰基金管理有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司、西南证券股份有限公司、深圳乾锦豪私募证券投资基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、上海润义投资管理有限公司、平安基金管理有限公司、浙江米仓资产管理有限公司、上海尚颀投资管理合伙企业(有限合伙)、上海合道资产管理有限公司、张家港高竹私募基金管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海银叶投资有限公司、上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)、南方基金管理股份有限公司、民生通惠资产管理有限公司、国海证券股份有限公司、深圳市领骥资本管理有限公司、开源证券股份有限公司、国金基金管理有限公司、荷荷(北京)私募基金管理有限公司、中邮证券有限责任公司、西部证券股份有限公司、深圳市明辉投资有限公司、上海途灵资产管理有限公司、TOPAZ FAMILY OFFICE LIMITED、PLATINA CAPITAL PTY LTD、Point72 Hong Kong Limited、AceCamp International Limited、个人投资
时间	2026年8月20日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理肖旭凯先生 董事会秘书兼财务总监段艳兰女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、请介绍一下公司2026年上半年业绩情况？

	报告期内，公司经营业绩实现稳健、高质量增长。公司2026年上半年，实现营业收入62,134.61万元，与去年同期相比上升19.70%；实现归属于母公司所有者的净利润23,784.73万元，与去年同期相比上升178.32%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润23,679.54万元，与去年同期相比上升182.45%。 二、请介绍一下公司2026年上半年经营业绩提升的原因？ 报告期内，公司经营业绩的提升主要系：1、报告期内，在主要原材料碳化钨价格高位运行的背景下，公司积极应对，采取涨价措施，产品整体销售价格有所提升，带动营收规模及产品整体毛利率均有所提升；2、报告期内，一方面公司积极践行提质增效行动，加强费用管控，另一方面伴随营业收入增长带来的规模效应，公司期间费用率有所下降。 三、请介绍一下公司的渠道优势？ 公司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。 四、请介绍一下公司“降本增效”项目情况？ 2025年以来，钨原料价格大幅上涨，推动刀具消耗在金属切削行业加工成本中的占比显著上升。在此背景下，公司紧密围绕客户“降本增效”需求，推出小霸王系列硬质合金小型化刀具产品和精
--	--

	密再制造项目。小霸王系列产品在数控刀片领域开发出覆盖主流车削、铣削应用场景的小型化产品线，有效减少单刀原材料用量，同时在整体刀具领域推出可换头硬质合金刀具及皇冠钻产品，采用模块化可换结构设计，大幅降低刀具耗材成本。精密再制造项目针对报废整体刀具，构建“修磨、改制、重熔”三级业务体系，重点建设修磨能力矩阵并完善标准化流程以提升刀具性能恢复水平，修磨后的报废材料还可进一步回收再生，实现循环利用。通过产品小型化设计与再制造服务双轮驱动，公司助力客户降低加工成本、提升运营效率，打造更具竞争力的刀具综合解决方案。 五、请介绍一下公司碳化钨粉末生产项目的进展情况？ 公司正在规划硬质合金碳化钨粉末生产线建设项目的建设，该项目规划产能为1200吨碳化钨粉末，主要满足公司现有数控刀具需求及PCB微钻领域对于高纯超细碳化钨粉末的需求。目前该项目仍在规划建设中，项目实施及后续效益具有不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。 六、请介绍一下公司PCB棒材产品目前的进度情况？ 公司棒材产品正处在下游测试阶段，目前初步测试情况较好，公司亦在根据测试情况积极进行工艺的改进，以期尽快推出更高规格、更具稳定性的产品，以实现未来替代进口高端棒材的目标。目前该产品尚未取得销售收入，业务具有不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。
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	2026年8月20日
----	------------