

# 株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司

## 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案

为落实以投资者为本的理念，推动持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司（以下简称“欧科亿”或“公司”）于 2024 年 4 月 10 日发布了“提质增效重回报”行动方案，并及时发布了半年度评估报告。为进一步优化公司经营，提升市场竞争力，树立良好的资本市场形象，公司制定了 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案，并对 2024 年度专项行动方案进行年度评估。具体如下：

### 一、专注现有业务领域，巩固提高公司核心竞争力

欧科亿持续专注于硬质合金切削刀具的研发、生产和销售，致力于高端数控刀具国产化和进口替代，为市场提供专业优质产品和服务，为全球制造提供切削解决方案。通过自主创新和规模化发展，公司已经形成了数控刀具产品和硬质合金制品两大板块产品销售格局以及整包刀具服务业务，取得了行业领先优势。

2024 年，公司实现营业收入 112,718.62 万元，同比增长 9.81%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,730.24 万元，同比下降 65.48%。报告期内，公司数控刀具产品实现营业收入为 59,790.86 万元，同比上升 3.35%；硬质合金制品实现营业收入 50,112.93 万元，同比增长 12.5%。

公司从产品能力、市场策略、经营效率、新业务拓展等方面深化刀具业务发展，进一步巩固和提升公司业务竞争力，具体包括以下方面：

#### 1、持续推出新产品，拓宽整体解决方案应用场景

2024 年，公司对标中高端市场，持续推出高端刀具产品，市场反馈良好。公司及时响应市场需求，推出了 FM497 系列铸铁面铣、FM904 系列立装方肩铣、三面刃铣、汽轮机叶片粗铣、涡轮壳耐热不锈钢铣等可转位铣刀产品，不锈钢加工车削刀片、螺纹刀片产品，包括多款螺纹车削、弯角车削、法兰车削、流体车削等刀片产品。此外，公司新项目达产释放，新产品快速推出市场，新品数量大幅提升。整体硬质合金刀具产品有针对航空发动机叶盘、叶轮、叶片解决方案开发的优异基材搭配耐高温磨损的复合涂层的高温合金铣刀；适合大切深、小切宽暴力开粗的不锈钢

高效加工铣刀；针对涡旋盘、手机壳 3C 等高端精密模具行业开发的高效铝加工铣刀等；通用于钢材和铸铁加工的高性能通用加工钻头系列；应用于航空航天、汽车和模具行业的高效小径钻和深孔钻系列，在提升筛桶、模具和曲轴等加工寿命方面效果明显。刀柄刀具产品有标准粗镗刀爆款新品，用于大跨度切深粗镗的 BRU 系列双刃可调镗刀；高精度滚齿刀具，包含齿轮铣刀、滚齿刀、插齿刀、蜗杆铣刀等系列；超硬 PCBN/PCD 刀具有用于连续工况到中断续工况的 ISO 型 OBH/OBN 系列刀具以及应对不同材料和工况的 OPD 系列牌号超硬刀具。

公司贴近市场做研发，重视终端反馈，及时响应客户需求，根据应用场景进行方案调整，反复测试，逐级推广。报告期内，公司进一步拓宽了整体解决方案应用场景，推出了用于汽车制造行业发动机缸体、缸盖、曲轴、涡轮增压器壳体、变速箱壳体、转向节、差速器、轮毂等零部件加工的刀具系列方案；用于航空航天行业机匣、叶片等刀具加工产品方案；用于轨道交通道岔加工、车轴、火车轮毂加工领域的刀具配套；用于风电行业法兰、行星轮、底座加工系列方案以及其他模具、手机中框等刀具加工方案应用。公司整体方案逐步得到验证，已在航空航天、3C 电子、新能源等领域形成合作案例和终端方案客户。

2025 年，公司将沿着现有业务领域，深耕现有产品开发及产业配套，通过多维度多方位推动新产品开发、应用及推广。公司将加大研发投入，聚焦高端刀具材料的创新与应用，开发高精度、高效率、长寿命的刀具产品。一方面，重点研究基础材质，联合行业领先的材料技术机构、科研单位，聚焦复合基材、CVD 金刚石涂层、纳米梯度复合镀层等底层技术研发，进一步突破超硬材料刀具、涂层刀具以及定制化刀具的技术瓶颈，满足航空航天、汽车制造、能源装备等高端应用场景的需求。另一方面，积极部署刀具全生命周期管理系统，集成刀具数据库实时采集切削参数，优化刀具使用策略；与加工企业、机床企业一起探讨关键零部件精密加工解决方案，合作开发推动智能化刀具的研发，降低客户加工成本。最后，加强应用领域产品开拓，设立关键领域产品开发专项组，攻克各新型应用场景刀具技术，如针对航空航天领域钛合金铣削刀具抗高温氧化性能，针对新能源汽车一体化压铸、3D 打印金属加工等新兴场景，开发专用刀具解决方案包等。

## 2、国内外市场同时发力，持续扩大品牌影响力

2024年，公司以市场需求为导向，持续密切关注下游领域需求变化，掌握终端用户刀具的实际需求，通过常态化区域驻点、客户走访，推进终端技术应用并形成试刀测试报告，贴近用户做研发、引领市场做创新，探索更高效、稳定的客户合作模式以及开发国内新客户，提升国内市场的占有率。一方面，不断提升产品性能和服务，提升现有客户满意度以及对终端的技术服务能力，挖掘现有刀片客户潜力，保持客户忠诚度；另一方面，及时响应下游新增市场需求，开发新的市场板块和高端市场领域，适时推出钛合金领域、航天航空领域市场的新品销售，深刻理解应用场景，培育战略级合作伙伴；积极开拓汽车零部件、风电行业、轨道交通、航天航空等其他领域的整体解决方案标杆案例。

公司抓住出口机遇，加大海外开拓力度，丰富海外销售渠道，海外布局进一步完善，出口销售实现量价齐升。报告期内，海外销售收入为2.09亿元，同比增长49.22%，其中，数控刀具产品出口收入实现1.72亿元，同比增长54.62%，数控刀具产品出口占数控刀具收入比例达到28.83%。数控刀具产品出口平均单价10.63元/片，产品结构呈现高端化发展趋势。

2025年，公司将继续以市场需求为导向，持续密切关注下游领域需求变化，响应终端用户刀具的实际痛点，探索更高效、稳定的客户合作模式以及开发国内外新客户，提升国内市场的市占率。

以市场为导向，深耕国内重点行业，如汽车、机械、模具制造、能源轨道等，深挖现有市场份额。同时，积极拓展核心增量市场，如航空航天、新能源、半导体、机器人等领域，推进刀具终端解决方案，建立终端循环响应机制。

在国际市场上，通过本地化营销和服务网络建设，提升品牌影响力和市场渗透率。通过参加国际展会、行业论坛等方式，扩大品牌知名度，打造全球领先的刀具品牌。

### **3、提高生产效率，提升盈利能力**

公司将降本提质增效作为年度经营的一项重点工作。（1）公司完成了数控刀具产业园园区及研发办公楼搬迁工作，将多个新旧生产线整合，优化生产成本，提升生产管理效率；并完善了数控刀片智造车间的产能优化工作，实现提质升级产能优化。（2）配合研发部门改进生产工艺和技术，提高生产效率，细化专线专机生产方

式，降低生产线停机时间，引入自动化穿卸设备、检测设备和智能制造技术，提高生产线的自动化程度。（3）攻坚新产品新技术，严把品质关，确保产品质量稳定，提高产品合格率，降低售后成本；严格落实质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系，持续为客户提供高品质的产品与一流的技术服务。此外，公司员工积极参与自主创新，共同探索提高生产效率和质量的方法，参与生产降本提质工作。

优化生产质量、降低生产成本、提升生产效率是生产制造管理的根本，也是公司常态化的生产要求，它不仅可以提升客户满意度，增加企业的竞争优势，提升品牌竞争力，而且可以节约资源、优化环境，推动绿色制造和可持续发展。

2025年，公司将进一步加强精益生产和智能制造，依托自动化生产线和智能检测设备，探索“无人工厂”“黑灯工厂”生产管理新模式，提升生产效率和产品质量。建设智能化工厂及仓储物流系统，推进数字化、信息化建设进程，通过大数据分析和人工智能技术，优化生产计划，减少库存积压和资源浪费。重构多工序、专产线生产，实现多品种、小批量订单的高效响应与快速切换，构建刀具柔性生产体系。此外，进一步加强质量管理体系建设，完善各种新产品的质量体系建设，强化各产线高标准合格率，严格把控从原材料到成品的每一个环节，确保产品的一致性和可靠性。

公司通过以下方式进一步提升现有产线生产效率：（1）评估生产设备的性能和效率，排查并识别呆滞设备和老旧低效设备，根据设备的实际情况分类处理，或技术升级或转借利用或报废淘汰，盘活闲置设备；建立动态设备的使用状况台账，不断优化公司的设备管理流程；提高整体生产自动化程度，减少人工干预，从而提高生产效率。（2）评估现有生产流程，优化制造的瓶颈，减少浪费环节；通过流程再造，减少生产环节，缩短生产周期，提高生产效率；制定严格的质量标准和检验流程，通过提高生产合格率，减少生产损耗。（3）定期对员工进行技能培训和操作培训，提高员工的技能水平和操作熟练程度，从而提高生产效率。建立激励机制，鼓励员工提出改进生产效率的建议和方案，对有突出贡献的员工进行奖励，提高员工的积极性和主动性。（4）建立成本核算体系，对生产过程中的各项成本进行精确核算和分析，采取有效的成本控制措施，关注主要成本板块的成效，有的放矢，逐个

击破，降低生产成本。

新项目产线已经处于投产爬坡期，产能逐步释放，公司将进一步优化项目生产，努力提升新产线生产效率。一方面，密切关注生产过程中的各项参数和指标，及时发现并解决试生产过程中出现的问题，对生产工艺和设备进行优化调整，确保产品质量和生产效率达到预期目标。另一方面，通过优化产线布局、优化生产安排、工艺流程、引入先进设备、减少人为操作误差等方式加强生产效率，建立绩效评估和改进机制，对产线提升方案的实施进行绩效评估，根据评估结果进行改进，以持续提升产线效益。

#### **4、积极开拓新业务，关注并购整合机会**

公司积极发挥资本市场的平台作用，整合与公司主营业务产生协同效应的业务板块，快速拓展公司规模，提升企业综合竞争力及影响力，实现公司规模与产业布局的跨越式发展。2024年，基于钨丝在光伏行业的切割应用和长远战略意义，发挥现有硬质合金刀具业务的技术协同以及原材料协同，公司投资新建100亿米钨丝生产线项目。此外，公司还积极借鉴国内外竞争对手发展经验，寻找国内外现有业务领域合适标的，整合行业优势资源。

2025年，公司将持续关注硬质合金刀具行业的并购机会，深入挖掘具有技术专利和市场优势的潜在标的，通过并购进一步扩大企业规模，实现资源共享和技术交流，增强市场竞争力。一方面，寻找在硬质合金材料、涂层技术、精密加工等领域具有领先技术的企业，通过并购快速提升公司的技术水平和创新能力。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。

#### **二、加强科研及成果转化，强化科技创新机制**

公司一直非常重视研发创新，注重研发投入。2024年，公司投入研发费用8,585.61万元，占营业收入比例达到7.62%，同比增加1.4个百分点。报告期内，公司新增整硬刀具品种4470多种，数控刀片及刀体刀具品种5000多种；公司新增申请专利30项，新增授权专利49项，其中，新增授权发明专利10项；截至2024年12月31日，公司已累计获得国内授权的各类专利共计187项，包括发明专利29项，实用新型专利82项，另已获得2项国外授权专利。公司研发团队快速壮大，研发人员数目达到290余人，成立研发项目小组，对8个主要的刀具产品方向以及钨

丝产品进行专项研发。

公司坚持产品创新及高端储备，不断优化生产工艺，加大力度开发新产品。公司通过完善数控刀片、数控刀体、整体刀具、金属陶瓷及超硬刀具等产品矩阵，升级材质牌号、产品工艺、刀具设计，加速推进高端刀具的进口替代。报告期内，公司科研项目“基于梯度硬质合金及超细晶 CVD 涂层刀片的关键技术研发与应用”荣获湖南省科技进步奖三等奖；“OMHH 高硬钢加工系列立铣刀”荣获 2024 年荣格技术创新奖。公司重视硬质合金材质研究，与全球领先的技术公司开展硬质合金高性能材质的合作研发，提升螺旋孔棒材和难加工材料（钛合金、高温合金等）加工用棒材材质的性能；改善整体刀具在高温合金加工用材质、孔加工材质韧性方面的性能，推出金属陶瓷管类及型材类专用锯切材质，并不断改进新的基材牌号与涂层牌号，夯实核心技术竞争力。

2025 年，公司将以技术创新为核心驱动力，从研发投入、研发体系建设、科研成果转化和人才培养等方面，推动科研实力的提升。

### **1、研发体系建设与投入**

公司将完善多层次研发平台建设，依托现有的国家级企业技术中心、省级涂层技术研究中心以及博士后工作站，设定各研发平台任务目标，人才巩固方式，发挥与各层级研发中心匹配的效益；与高校（如中南大学、湖南工业大学）和研究机构（如矿冶研究院等）合作，开展前沿技术研究；联合海外技术机构合作开发产品和工艺优化，吸收国际先进技术和管理经验；联合材料供应商与设备商，构建“材料-刀具-机床”一体化验证平台，确保新材料刀具适配主流机床的切削参数与冷却系统。

持续加大研发投入，将年度营收的 5%~7%作为研发预算，提供资金保障。申请国家和地方科技项目，如国家重点研发计划、省级技术创新基金等，争取更多外部资金支持。设立研发奖励基金，对取得重大科研成果的团队和个人给予高额奖金和股权激励。

预期年度实现新产品开发品种数 3000-6000 种，推行 3~5 个系列具有自主知识产权的新产品得到市场的初步认可。

### **2、科研成果转化及人才培养**

公司还将积极参与国家、行业和企业标准的制定，主动引领、提前介入产品新

技术标准和先进制造工艺方法的引进和交流，快速响应技术标准的修改，引领行业先进技术更新迭代；除了积极进行国内专利申报，公司还通过 PCT 途径、巴黎公约途径等多种方式加强国际专利同步申报，增加专利成果在全球范围内的认可度；此外，公司密切关注刀具行业技术以及智能制造系统的演进和发展趋势，加强与行业内外专家的交流与合作，更加准确地把握行业技术发展的方向与细节。

公司根据业务发展需求，制定了短期、中期和长期相结合的人力资源规划及具体实施办法，通过内培外引、企校联合培养、实习基地建设、跨单位科研合作等方式，进行企业系统性培训等措施，引进国内外专业人才、培养多层次科研人才、技能人才，持续提升员工专业能力。同时，公司切实依照研发管理办法、项目奖金制度、员工绩效考核管理办法等，通过项目进度、项目贡献度等多个维度对研发人员绩效进行评估。公司也正进一步研究并推动针对公司研发人员的激励机制，并为研发人员提供上升通道，以鼓励研发人员自我提升和技术创新。公司还将进一步增强研发应用团队的市场推广效应，为现有产品提供技术支持服务的同时挖掘客户需求，构建持续的销研一体优势，应用团队结合产品以及终端客户需求及时调整研发方向，形成良性的技术研发、产业化循环。

为了更好地实现公司的战略目标，公司将通过实施产品事业部制来优化组织结构，提升人才管理效率，确保每个事业部都能在各自的专业领域内高效运作。各事业部独立核算，责任到负责人，培养自主性的企业型人才。此外，公司将持续加强人才队伍建设，引进高端技术人才和管理人才，打造一支具备国际视野和创新能力的团队。通过内部培训、外部合作等方式，提升员工的专业技能和综合素质。

引进具有国际视野的高端技术人才，特别是材料科学、机械工程领域的专家。定期组织技术培训和交流活动，提升现有研发人员的专业技能和创新能力。在高校联合设立定向培养班，与高校联合培养研究生和博士后，为公司输送新鲜血液。

### **三、优化财务核算，完善信息化管理**

公司一贯重视财务经营独立性，重视成本优化和资金效率管理，公司及各子公司财务单独核算，独立经营。为了更清晰地明确各产品成本，精准区分新旧业务对利润的贡献程度，精准探寻经营中的薄弱环节，以便灵活地调整各产品战略，推行精细化管理，公司决意进一步完善财务核算体系。另外，近些年来，因需求缩减，

客户下游的回款情况未达预期，致使公司应收账款数额增加，应收账款周转率降低；在报告期内，公司虽有意控制产量及库存，但受销量下滑以及新产品备货的影响，存货数量依然偏高，存货周转率尚需提升。

2025年，公司将从以下方面继续优化财务方面的各项管理：

### **1、细化财务核算**

公司成立八大事业部对应各产品线，将为各事业部建立独立的财务核算系统，对其收入、成本等独立核算，首先，进一步明确各产品的直接材料、直接人工和制造费用，以及合理分配间接成本，如管理费用、销售费用等，确保每个产品线的成本数据准确。按产品线、客户、区域等多维度进行成本分析，以便于分析各产品线的盈利能力，不同客户的利润贡献以及不同地区的成本和收益，优化资源配置。其次，对新旧业务进行独立核算，分别计算其收入、成本和利润，为新旧业务设定不同的绩效指标，激励团队提高效率。再有，制定详细的预算计划，定期对比实际支出与预算，及时调整。通过集中采购、统一审批、线上审核优化、运营流程改进等方式，降低外采成本。

### **2、优化信息化管理**

公司将通过金蝶云梳理搭建，将财务系统与订单系统、供应链系统、生产系统等全面集成，实现数据联动共享和实时更新；统一各分子公司、各项目产品的客户、供应商、物料编码，减少跨子公司跨系统交易数据混乱；利用信息系统的自动化功能，减少手工台账操作，提升效率和数据准确性；通过一体化信息系统实现销售订单→生产计划→库存→应收账款的自动联动，实时追踪“订单毛利率”与“现金回收周期”。根据管理层需求，定制各类财务报告，包括月报、季报、年报等，提供决策支持等。

### **3、提高资金运营效率**

公司客户数量较多，以经销商为主，公司客户一般有多年的合作基础，是实力相对雄厚的刀具商，在下游积累了一定的终端资源，虽然合同履行及收款短期受到下游回款的影响，但形成坏账呆账的可能性相对较小。公司将进一步对客户信用情况进行梳理和评估，制定匹配的趋严的信用政策，减少坏账风险；建立有效的应收账

款催收机制，定期跟踪欠款情况，配合法律手段及时采取措施；定期进行应收账款账龄分析，识别高风险客户，优先处理长期未回款的账目。

针对库存管理，公司将配合信息系统设置库存预警，当库存达到预设阈值时自动提醒，避免过度备货；每半年进行库存盘点，清理滞销品，优化库存结构。通过全球市场错位消耗，加大海外市场开发力度。通过加强原材料管理，合理备库，实现库存的合理配置和快速周转。

定期进行现金流量预测，确保公司有足够的现金流支持日常运营。实施资金集中管理，利用闲置资金进行保本性理财，谨慎选择非财务性投资项目，提高资金使用效率的同时控制风险。

#### **四、持续完善公司治理，筑牢高质量发展根基**

公司严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》以及《企业内部控制基本规范》等相关法律法规，并结合中国证监会和上海证券交易所对公司治理的最新要求，不断完善公司的法人治理结构，持续健全并严格执行内部控制体系，以确保公司运作的规范化。在报告期内，公司进一步完善并落实了各项治理措施，包括修订《信息披露管理制度》，优化各项治理制度体系，完善独立董事履职机制，强化独立董事在决策监督中的职能作用，通过制度建设与流程优化，全面提升公司治理水平。

2024年，公司召开1次股东大会、5次董事会、5次监事会和8次专门委员会，审议包含定期报告、聘任年审机构、授信及担保、日常关联交易、制度修订、股权激励计划归属、募投项目结项等事项。公司重视发挥独立董事在公司治理方面的作用，公司独立董事前往公司多个基地进行实地调研、参与公司治理层会议、业绩说明会，与经营层管理者、审计机构、财务人员沟通，了解经营情况和财务状况，聚焦市场形势变化与业务结构调整优化、对外投资可行性、风险管理与内部控制体系建设等关键问题，结合自身经验，给予探讨建议，推动公司整体治理水平的提升。

公司高度重视治理水平的提升，2025年将持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，筑牢高质量发展根基。

公司将进一步加强对分、子公司的管理，统一战略目标，建立统一的资金管理体系和业务流程标准，优化资金配置，高效运营；建立统一的供应链管理系统，实

现原材料采购、库存管理、物流配送等环节的协同运作。公司将严格管理三会运作，继续推动独立董事履职与企业内部决策流程有效融合，强化独立董事履职保障，着力构建运作规范、决策科学的董事会。公司将深度落实董事、监事和高级管理人员的证券法规培训，强化“关键少数”人员合规意识，切实推动公司高质量可持续发展。统一维护管理特定股份账户，规范董监高人员股份减持行为，恪守内幕知情人合规管理规定；强化董监高自律意识，忠实、勤勉地履行职责，始终坚持底线思维和红线意识，促进公司经营水平持续提升，切实维护上市公司和全体股东的合法权益。

公司将通过建立健全风险管理体系和内部控制机制，确保公司运营的合规性和稳健性。积极学习证监会和交易所的法律法规，遵守证监会的监管政策，确保公司的合规经营，保护投资者权益，提高公司治理水平，以及应对市场风险。

#### **五、加强投资者关系管理，建立长期互信通道**

公司自上市以来一直高度重视投资者关系管理工作的质量，建立多元化投资者沟通交流渠道，通过接听投资者热线、上证E互动、开设公司官网投资者关系专区、组织业绩说明会和股东大会等方式，加强投资者对公司生产经营状况的了解，与投资者建立良好互动。切实保障投资者的知情权，传递公司价值逻辑，为股东提供准确的投资决策依据。

2024年，公司积极完善与资本市场的有效沟通机制，持续打造健康、透明的投资者关系体系，完善沟通渠道，丰富交流方式，定期报告披露后通过“上证路演中心”开展投资者线上交流会，与广大中小投资者深入交流；报告期内公司在上海证券交易所路演中心举办了3场业绩说明会，组织并接待投资者调研66次（含分析师会议），接听投资者热线30余次、回复E互动平台36余次；还通过电子邮箱、策略会等多种形式与投资者积极交流，积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，消除信息壁垒，让投资者能够更加透彻、清晰、全面地知悉并了解公司价值，增强投资者对公司的认同感和信心。此外，公司升级了官网投资者关系栏目，力求更为广泛更为便捷地传递公司价值。公司将持续完善投资者意见征询和反馈机制，提高信息披露的透明度，深入了解投资者的实际诉求，并通过各种渠道进行针对性回应。

2025年，公司将制定《市值管理制度》及《舆情应对管理制度》等相关制度，

通过《市值管理制度》确定市值管理的原则、主体与职责，监测预警机制和应急措施等内容；通过《舆情应对管理制度》明确舆情管理的组织体系及工作职责、处理原则及措施等内容。公司将持续推进多元化、多渠道的投资者关系活动，包括召开不少于3次业绩说明会、接待不少于20场投资者调研活动、积极参与券商分析师会议、及时通过上证路演中心及官网传递公司动态等方式，与广大投资者保持良好互动，进一步增强投资者对公司的认同感，树立公司在资本市场的良好形象。与此同时，公司将进一步提升信息披露的质量，注重内容的可视化和透明度，以帮助投资者清晰地了解公司的经营状况，精准把握公司的投资价值。

## **六、实施分红和回购，提升股东回报**

### **1、持续现金分红，回报投资者**

公司始终坚持将投资者利益放在首要位置，以良好、持续和稳定的现金回报水平充分保障全体股东的基本利益。根据公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等因素，制定合理的利润分配方案。2024年，公司已完成实施2023年度利润分配方案，以总股本扣除回购账户股份后157,813,903股为基数，每10股派发现金红利3.5元（含税），共计派发现金红利55,234,866.05元，占2023年归属于母公司所有者的净利润的33.27%。公司坚守对投资者的承诺，延续上市以来的现金分红政策，为投资者带来更直接的回报，大力拥护“活跃资本市场”的指导精神，在业绩增长的同时，合理优化现金分红方案，加强股东回报，让股东切实感受公司的发展成果。

公司上市后持续现金分红，根据2021年度至2023年度权益分派实施情况，公司累计实施现金分红金额已达2.05亿元。

2025年4月24日，公司第三届董事会第十二次会议审议通过《关于公司2024年度利润分配预案的议案》。公司2024年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币1.5元（含税），公司不送红股、不以资本公积金转增股本。截至2024年3月31日，公司总股本158,781,708股，扣除公司回购专用证券账户中股份数1,250,000股后的股本157,531,708股为基数，以此计算预计共分配现金股利人民币23,629,756.20元（含税），占归属于上市公司股东净利润的比例为

41.24%。

未来，公司将继续坚守对投资者的承诺，延续上市以来的现金分红政策，为投资者带来更直接的回报，大力拥护“活跃资本市场”的指导精神，评估多次分红的可行性，在业绩增长的同时，合理优化现金分红方案，加强股东回报，让股东切实感受公司的发展成果。

## **2、实施回购，提振市场信心**

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司发布回购公司股份方案，使用不低于人民币3,000万元(含)，不超过人民币6,000万元(含)自有资金以集中竞价交易方式回购公司部分股份全部用于股权激励或员工持股计划。截至本报告期，公司已按披露方案完成本次回购事宜，以集中竞价交易方式累计回购公司股份1,250,000股，占公司总股本比例为0.79%，使用资金总额为3,013.03万元。公司重视投资者回报，与投资者共享发展成果，希望通过分红、回购等多种方式彰显公司的长期投资价值。

2025年度，公司将继续结合业务发展需求与自身资金实力，持续优化并构建稳固的股东回报机制。公司始终坚守与股东共享发展成果的理念，对公司未来业绩增长与长远价值充满信心，科学规划公司股份回购计划以及股东增持计划，以稳定资本市场，增强投资者信心，彰显公司在维护股东利益、推动企业价值回归方面的责任与担当。公司将与广大投资者携手共进，共同推动战略目标的实现，构建员工、股东与企业的互利共赢格局，开创价值共享、合作共赢的美好未来。

## **七、总结**

2024年度，公司积极实施“提质增效重回报”专项行动方案，在主营业务核心竞争力发展、研发创新机制、公司治理、投资者交流和股东回报等方面均按照方案中具体举措顺利实施，有效推动公司高质量发展，切实保障了投资者的合法权益，提升投资者的获得感以及促进资本市场平稳健康发展。

在方案实施过程中，公司持续对具体举措展开评估，并在2024年度方案的基础上，进一步优化制定了2025年度“提质增效重回报”专项行动方案。展望未来，公

公司将坚定不移地专注主业，着力提升自身的核心竞争力、盈利能力以及风险管理能力。通过实施良好的经营管理策略，秉持规范的公司治理原则，积极回馈广大投资者，切实履行作为上市公司应尽的责任与义务，为促进资本市场的平稳健康发展贡献力量。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司董事会

2025年4月24日