

# 株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司

## 2026 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 2025 年 4 月 26 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 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案，旨在构建更加科学、规范的公司治理体系，积极践行对投资者的回报，提高上市公司质量，全方位提振市场信心，筑牢资本市场稳定根基，深度赋能经济高质量发展。公司 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案执行情况及 2026 年度行动方案主要举措如下：

### 一、聚焦高端产业领域，践行高质量发展

欧科亿致力于高端硬质合金切削刀具的研发、生产和销售，聚焦于高端制造产业升级，为市场提供专业优质产品和服务，为全球制造提供切削及加工解决方案。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。

2025 年，公司实现营业收入 145,741.52 万元，同比增长 29.30%；实现归属于母公司所有者的净利润 10,361.06 万元，同比增长 80.81%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 7,285.45 万元，同比增长 177.12%。

公司以市场需求为导向，以技术创新为引领，从产品能力、市场策略、经营效率、新业务拓展等方面，深化产业发展，巩固和提升公司行业地位和综合实力。

#### 1、聚焦高端制造，推动产品升级

2025 年，公司持续完善产品矩阵、优化产品结构，数控刀具产业园新增产能快速释放，产品盈利能力稳步增强。2025 年，数控刀具产品实现主营业务收入 80,434.39 万元，同比增长 34.53%；硬质合金制品实现主营业务收入 61,361.29 万元，同比增长 22.45%。新业务拓展成效显著，硬质合金棒材及整体硬质合金刀具销售快速增长。报告期内实现棒材销售收入 25,703.08 万元，同比增长 55.97%，实现整体刀具销售收入 11,205.99 万元，同比增长 93.84%，为公司整体业务增长及解决

方案能力提升奠定了坚实基础。

2025年，公司继续聚焦高端刀具的进口替代，通过持续优化产品矩阵，升级材质牌号、产品工艺和刀具设计，在多个关键领域取得了重要成效。（1）公司推出多款高性能铣刀片，如R6高性能叶片加工铣刀片，在能源装备与航空航天领域表现出色；搭配全新TiB<sub>2</sub>涂层的钛合金零件铣削刀片+刀具系列，在航空钛合金零件多种工况加工成功测试推广；开发的全新高硬铣削牌号HTP705-1，性能优异涂层适配性高。车削新品OC2515/OC2525钢件产品，广泛应用于汽车零部件市场及风电、轨道交通领域，替代进口品牌；开发的自主槽型产品，配备专用刀杆，涵盖切断（QD-TM）、通用切槽（QC-TM）、精密切槽（QC-GTF）、仿形（QR-TM）四大核心系列，实现进口高端槽刀的进口替代。（2）整体硬质合金刀具方面，公司开发了用于风电行业的皇冠钻RHD-G和RHD-Mn系列，在通用及低合金高强度钢加工中实现高效、高精度、高寿命；开发了整体硬质合金复合材料鱼鳞钻头系列和铣刀系列，突破复合材料高效精密加工的技术瓶颈，在航空航天结构件、风电叶片、汽车零部件、轨道交通等复合材料关键零部件加工形成应用；全方位升级OMPQ、ODP、OMAL系列刀具，提升产品性能。（3）超硬刀具方面，开发H25/H15系列PCBN刀片丰富了中等断续工况产品线，优化连续至轻断续性能表现；开发多款定制化高精度PCD非标成型刀，适用于复杂轮廓成型切削，突破核心制造工艺，快速响应客户定制需求。

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，公司针对各个领域的整体解决方案加强客户终端应用测试，完成33个方案测试并部分形成订单转化，方案测试主要涵盖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；航空航天行业机匣、叶片等刀具加工产品方案；轨道交通领域道岔、车轴、火车轮毂加工领域的刀具配套；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等。公司整体方案逐步得到验证，已在多个领域形成合作案例和终端方案客户。

2026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，同时聚焦高端刀具材料的创新与应用，开

发高精度、高效率、长寿命的高性能刀具产品。一是深化航空航天、新能源汽车、能源装备等战略领域布局，针对钛合金、高温合金、复合材料等难加工材料，形成从基材、涂层到刀具的完整技术闭环，打造核心领域的全系列产品方案。二是重点打造拳头产品系列，继数控刀片核心产品后，打造新业务如整体刀具、棒材、金属陶瓷、超硬的优势品类，形成拳头产品市场竞争力和影响力，在特定领域、专业方向形成差异化竞争优势。三是加大基材涂层等底层技术攻关力度，持续完善专用产品材料、复合材料牌号、专用涂层体系，提升产品在极端工况下的稳定性和寿命。

## **2、关注终端市场需求，加强全球化市场响应**

2025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，贴近用户做研发、引领市场做创新，深度开发国内外潜在客户，探索更高效、稳定的客户合作模式。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，将成熟方案复制方案到至同客户不同线或同行客户产线；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。公司重视海外市场开拓，关注出口机遇，加大海外开拓力度，丰富海外销售渠道，进一步完善海外布局。报告期内，公司克服客观困难，增加海外市场销售人员驻点，面对面解决客户实际困难，保持海外销售稳步增长，海外市场客户稳定合作。数控刀具产品出口价格保持稳定提升，产品结构呈现高端化发展趋势。

2026年，公司将以深度跟踪终端用户刀具实际需求为核心牵引，全面加大刀具方案开发力度，系统推进终端客户战略合作，构建从产品供给到价值共创的营销体系。首先，依托现有产品矩阵，面向重点行业客户推出标准化的“加工工艺包”，涵盖刀具选型、切削参数优化、工序集成优化等成套技术服务，实现从单一产品销售向整体解决方案输出转型。同时，发挥技术应用团队与产品测试链接优势，建立紧密的客户关系和专业的技术服务纽带，在航空航天、汽车零部件等高附加值领域打造一批标杆客户案例，以方案能力带动产品销售，提升品牌在关键行业的渗透力

与议价能力。在销售渠道层面，国内市场继续深耕重点区域与重点行业，强化存量市场的精细化运营；海外市场则加快本地化销售网络布局，重点对接全球市场中日韩产品替代的机会窗口，打破欧美产品体系长期积累的竞争优势，提升全球市场的响应速度与服务深度。通过积极参加国际展会、行业论坛等品牌传播活动，扩大品牌知名度，提升市场渗透率，最终实现打造全球领先刀具品牌的战略目标。

为确保上述市场战略有效落地，公司将依托运营中心团队管理模式，自上而下分解年度目标，细化考核维度，重点覆盖销售业绩、产品结构、客户质量、渠道建设及市场拓展成效等关键指标，实现目标可衡量、过程可监控、结果可激励。精耕存量市场，深度挖掘潜力客户，积极开拓新客户，对客户实施精准分层分级服务策略。针对年度头部客户，提供定制化、快速响应的深度支持；为核心客户提供增值服务，包括优先交付、严格控制产品公差、提升每公斤颗粒数等关键质量指标，增强客户黏性；在增量客户和场景方面，聚焦高增长行业，建立行业样板工程，利用实测数据和真实客户案例缩短客户决策周期；同行竞争方面，突出产品质量、交期稳定性与服务响应速度等差异化价值；对价格敏感型客户，积极推广低成本替代方案——在降低配置的同时不削减核心功能，既保留竞争力又维护品牌定位。

积极应对原材料行情多变的挑战，密切关注碳化钨等关键原材料价格走势及行业动态，提前做好报价预案与客户沟通准备，变被动应对为主动布局。优化内部沟通与协同机制，打磨原料成本传导的沟通话术，提升客户对价格调整的接受度；加强与采购、生产部门的联动，实现信息同步与高效配合。通过上述多维度、深层次的销售与市场策略组合，公司将构建起覆盖存量维护、增量突破、产品升级、全球布局的立体化竞争格局，确保 2026 年销售目标与品牌价值的双重达成。

### **3、加强费用管控，提升经营效率**

2025 年，公司围绕“数据赋能、工艺深耕、质量闭环、精益降本”等方向，深入推进精益生产，缩短关键生产环节周期，提升整体运营效率。公司加快流程化建设，推动数字化转型落地，通过上线 MES 系统与生产电子看板，实现产量、合格率、设备状态等数据实时采集更新，建立砂轮“数字身份证”，记录全生命周期并设定动平衡、跳动等合格范围，实施精准量化管理。公司同步优化金蝶订单系统、研发 PLM 系统、生产 ERP 系统，实现了生产、采购、销售等环节的高效协同。公司重视工艺

优化创新，优化机器程序、减少设备空程；调整烧结工艺与涂料配方，解决粘舟、喷堵及冷锯产品外圈发灰问题；改进成型芯杆与料盒动作协调，减少产品脏化；升级料盒解决扒料与粘料，持续优化特定产品钝化工艺，助力批量生产。公司全面拉通磨削中心产线，完成高端产品产能转换；优化更新压机设备、精密设备，提升生产效率，减少异型产品压制缺陷；升级舟皿，推行轮轴式连续开炉，提升烧结效率；优化瓶颈工序，加强培训和管理、改善工艺，缩短产品生产周期；推动老旧设备更新换代，平衡维修与更换的成本效率。公司重视生产品控，构建全流程质量闭环，推行 6S 与品质红黑旗制度，完善各工序尤其是包装、打标等细节作业标准，刀具合格率逐步提升。

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。

2026 年，公司将进一步加强精益生产和智能制造，持续深化数字化转型，推动精益生产向智能化迈进。一是完善 MES、PLM、ERP 系统集成，实现从研发设计到生产交付的全流程数据贯通，关键生产环节周期进一步压缩。二是优化数控刀具产业园运营效能，确保新增产能平稳释放，同时提升多品种、小批量的柔性制造能力，更好地满足客户定制化需求。三是强化供应链协同，与上游基材、涂层供应商建立更紧密的战略合作，保障关键物料供应稳定，降低原材料波动对经营的影响。

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。

新项目产线产能持续释放并进入盈利期，公司将进一步优化项目生产，努力提升新产线生产效率以及盈利能力。一方面，进一步推进精细化运营，建立产线效率与成本的动态监控体系，对原材料消耗、能源利用、设备综合效率等关键指标设定阶段性提升目标，并通过数据驱动持续识别并消除生产瓶颈与浪费环节。另一方面，围绕盈利能力提升，强化全流程成本管控与产品良率攻关，推动工艺标准化与自动化深度融合，减少非计划停机与品质波动；同时引入产线绩效激励机制，将效率提升成果与团队激励挂钩，激发一线人员参与改善的积极性，确保新产线在稳定盈利的基础上实现利润率逐季改善。

#### **4、关注优势产业机遇，推动并购整合实施**

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。2025年，基于钨丝在光伏行业的切割应用和长远战略意义，为了整合战略资源优势，发挥现有硬质合金刀具业务的技术协同以及原材料协同，进一步突破钨丝母线技术瓶颈，公司成立合资孙公司，用于开展钨丝母线业务。通过发挥合作各方在资源、渠道、技术、管理上的优势，拉通欧科亿新能源原有钨丝生产线，抢占光伏钨丝母线市场，降低综合成本，优化欧科亿新能源产品结构，打造新的盈利增长点。此外，公司借鉴国内外竞争对手发展经验，积极寻找国内外现有业务领域合适标的，整合行业优势资源。

2026年，公司将持续关注刀具行业的并购机会，深入挖掘具有技术特点和市场优势的潜在标的，同时，也将积极寻求具备产业链上下游协同价值的优质标的，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。

## **二、强化科技创新机制，增强公司核心竞争力**

公司一直非常重视研发创新，注重研发投入。2025年，公司投入研发费用8,936.19万元，同比增加4%。报告期内，公司新增申请专利109项，新增授权专利56项，其中，新增授权发明专利6项；截至报告期末，公司已累计获得国内授权的

各类专利共计 243 项，包括发明专利 35 项、实用新型专利 91 项，获得 2 项国外授权专利。公司采用事业部组织架构，将研发人员深入销售和生产线，专注于各个产品的专项研发与生产，贴近一线改进生产工艺，研发团队快速壮大，实施专人专项研发。

公司高度重视基材和涂层技术创新，通过产学研深度合作、产业链合作开发及自主开发等多种方式，实现了一系列工艺优化，主要包括：（1）突破涂层晶粒生长与尺寸控制难点，推出两款钢件和铸铁车削专用高性能涂层工艺，显著提升刀具性能；开发的多款定制化涂层，如 CBN 超硬刀具专用涂层、钛合金加工全新涂层、高硬模具钢加工涂层、高温合金及钛合金以及航空航天用复合材料金刚石涂层等，精准解决特定材质加工难题，为不同行业提供了优质的涂层解决方案。（2）开展孔加工刀具用螺旋孔棒材的研发和难加工材料（钛合金、高温合金等）加工用棒材材质的研发以及高效加工用硬质合金棒材材质研究，在超细晶粒硬质合金棒材生产、精密型螺旋孔棒、PCB 刀具用棒材、高温合金加工用棒材等方面形成应用。公司科研项目“钛合金高速高效切削用 TiB<sub>2</sub> 复合涂层刀具”获批湖南省“揭榜挂帅”重点科研项目，“AlCrN/AlCrO 多层复合涂层的微结构及高温耐磨性调控机理”获批湖南省自然科学基金青年 C 类项目。

2026 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。

加强研发项目创新管理，激活科研创新活力，针对关键技术瓶颈和前瞻性课题，设立“攻关榜单”，对同一技术方向或产品目标，允许多个研发小组并行攻关，激发内部竞争与创新活力。集成项目管理、知识管理、实验数据管理和协同工具，实现从立项、仿真、试制到验证的全流程线上化、透明化。引入 AI 辅助分析工具，对历史研发数据进行挖掘，识别高潜力技术路径，缩短研发决策周期。设立团队目标责任与奖励机制挂钩，对达成目标的团队及个人予以奖励，推动高效项目管理。

深化开放式创新与全球协同网络，考虑在德国或日本等刀具及装备技术高地，设立联合实验室或技术联络处，以“远程协同+短期派驻”模式，直接吸收国际前沿技术动态和工艺细节。与高校、研究机构合作，联合 2-3 家头部终端用户，组成高端刀具协同创新联盟，共同推进刀具技术创新突破。与下游优势产业进行技术联动，

共同探讨并攻关核心刀具产品，解决产业痛点。

强化核心技术布局与知识产权立体布局，委托专业机构，定期对国际竞争对手最新专利进行扫描分析，形成专利风险地图。对高风险专利区域，提前启动规避设计项目，形成自主技术路线。主导或深度参与 1-2 项国际标准或行业先进标准的制定。事业部体系下，研发骨干日常到应用技术团队或生产部门轮岗 1-2 个月，强化市场导向和工艺思维。强化科研效能评估与持续改进，建立研发投入产出动态监测指标体系，包括年度新产品销售收入占比、研发项目按期完成率、成果转化率（进入中试/量产的项目比例）、专利实施率等，定期对研发项目进行效能评估，对低效研发方向及时预警或中止。

### 三、持续优化治理效能，防范经营风险

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》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。我们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。报告期内，公司依据最新法律法规及监管导向，精准施策，完成了治理架构的重大调整与升级：依法废止监事及监事会，由审计委员会全面承接并履行监事会工作职权，进一步强化了董事会的监督职能与独立性，实现了监督机制的高效整合；同时，顺利完成了董事变更及职工董事的选举工作，确保了董事会构成的多元性、专业性与民主性，为科学决策奠定了坚实的组织基础。公司坚持系统思维，对含《公司章程》在内的 23 项核心治理制度进行了全面梳理与系统性修订，确保内部规章与外部监管要求无缝衔接，构建起一套层次分明、覆盖全面、务实管用的治理制度体系。在信息披露与投资者关系管理方面，公司坚守真实、准确、完整、及时、公平的原则，以高标准履行信息披露义务，通过多元化的沟通渠道，积极主动地开展投资者关系管理工作，不断增进市场认同与价值发现，切实保障投资者特别是中小投资者的知情权及其他合法权益。

2025 年，公司召开 3 次股东会、9 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，2026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、子公司的业务管理协同，统一资金管理体系和业务流程标准，优化资金配置，高效运营，建立并购业务投前投后制度体系，健全子公司考核机制，推动标的资产快速融入公司体系，实现技术、渠道、资源的深度整合，确保整合效益最大化。公司将严格管理三会运作，高效完成董事会换届选举，充分发挥独立董事在董事会专门委员会中的作用，优化董事会决策机制，提升决策的科学性与专业性，切实保护中小投资者合法权益。持续组织董事、高级管理人员参加监管机构及行业协会的培训，重点强化对最新监管政策、市值管理规范、合规经营要求的理解与执行，提升履职能力，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。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。

#### **四、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。

2025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，参与一次湖南辖区投资者交流会，组织并接待投资者调研80余次（含分析师会议），接听投资者热线60余次、回复E互动平台76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。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。

2026年，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50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。

### **五、实施分红和回购，提升股东回报**

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。2025年，公司已完成实施2024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1.5元（含税），共计派发现金红利23,629,756.20元，占2024年归属于母公司所有者的净利润的41.24%。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2024年度权益分派实施情况，公司累计实施现金分红金额已达2.28亿元。

2026年4月22日，公司第三届董事会第十八次会议审议通过《关于公司2025年度利润分配预案的议案》。公司2025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2.5元（含税），公司不送红股、不以资本公积金转增股本。截至2025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 39,382,927.00 元（含税），占归属于上市公司股东净利润的比例为 38.01%。

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。在兼顾公司中长期资本开支与研发投入的前提下，持续提升现金分红的稳定性和可预期性。

2026 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、董监高增持计划，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。

## 六、总结

2025 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 2025 年度方案的基础上，进一步优化制定了 2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案。展望未来，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

2026 年 4 月 24 日