

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”），2024年5月9—5月13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	5月9日 14:00-15:30	特定对象调研	金鹰基金	董秘韩红涛
2	5月13日 10:00-11:00	电话会议	泰康资产管理（香港）有限公司	董秘韩红涛
3	5月13日 11:00-12:00	电话会议	嘉实基金	董秘韩红涛
4	5月13日 14:00-15:00	电话会议	易方达基金	董秘韩红涛
5	5月13日 15:00-16:00	电话会议	信达澳亚基金	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、二季度及未来的产品和市场展望？

答：产品方面，公司整刀、陶瓷刀具、数控刀体等新产品一季度受产线搬迁及春节因素影响，预计在二季度将快速释放产能；此外，公司宝马曲轴项目自今年1月起运行良好，二季度将加速推进，整包模式有助于直销收入增长，提升国内市场份额。市场需求方面，自3月以来，随着下游需求回升和补库存需求，数控刀具订单出现拐点，进入二季度加工旺季，整体呈现向上趋势。

2、公司产品是否提价？如何看待后续价格趋势？

答：公司坚持产品迭代升级和客户高端化，坚持中高端进口替代，产品整体价格保持稳步上升。2024年1月底，公司发布了数控刀具产品的提价通知，根据一季度数控刀具产品的均价数据显示，价格提升幅度高于预期水平。2024年4月，公司针对硬质合金制品产品也发布了提价通知，同时，随着原材料上涨，公司产品也进一步上调了价格。未来，公司不断推进新产品研发，高端产品加快投放市场，产品性能和结构将进一步优化；同时整包收入中的自供产品比例提升，原有体系产品和自产产品差价将带来新的价值提升空间；海外产品在亚洲、欧美地区同时发力，欧美销售占比提升。随着公司产品结构升级、终端和海外比例提升，将进一步提升公司整体盈利能力。

3、海外表现如何？有何布局？

答：2024年一季度出口实现快速增长，出口收入6050万元，同比增长98%，其中数控刀具产品出口收入5469万元，同比增长121%，数控刀具产品出

口均价为 11.22 元/片，数控刀具产品出口收入占数控总收入的比例为 38.65%，数控刀具出口占比超出预期，海外市场拓展迅速，海外收入实现量价齐升。一季度以来，公司海外销售收入增速加快，公司将进一步加大海外渠道布局。公司将通过增设海外分支机构、海外仓储、本地销售团队、驻外人员等多种方式持续完善海外渠道；除了数控刀具、锯齿刀片，公司还将推动棒材的海外销售。未来，随着海外销售局面逐步打开，海外销售结构调整，海外渠道进一步丰富，未来海外销售占比将不断提升。

4、公司为何要吸收合并炎陵子公司？

答：为进一步优化公司管理架构，降低管理成本，提高运营效率，公司拟吸收合并全资子公司炎陵欧科亿数控精密刀具有限公司。本次吸收合并完成后，炎陵子公司的独立法人资格将被注销，其全部资产、债权、债务和业务等由公司依法继承。公司本次对全资子公司炎陵欧科亿的吸收合并已完成公司及全资子公司内部相应的审批程序，正履行通知债权人公告等程序。

5、公司在航天航空领域发展规划如何？

答：航天航空处于高端领域，需求较大，对材质要求、刀具要求越来越高，是刀具企业必须要攻克的领域。随着国产刀具实力提升，国产进入比例深入程度越来越高。

航天航空是公司近年进展较快的领域，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，研发和市场进展比较顺利。

6、公司对刀具整体解决方案的规划？

答：刀具整体解决方案是刀具制造企业的重要战略方向，企业只有基于其丰富的产品种类、对客户需求的深度理解、较高的研发应用实力以及刀具加工服务能力，才能为用户提供定制化的切削加工方案。公司积极完善数控刀具产品矩阵，扩充整体硬质合金、金属陶瓷、超硬刀具等产品，配置智能刀具柜及数据库信息系统服务终端用户现场刀具管理，配备专业的应用技术服务团队及时响应客户加工需求、优化工艺路线，为客户提供从刀具集配采购、库存管理、加工使用、现场管理、工艺优化等一站式加工整包服务，对刀具应用进行全生命周期管理。公司切入汽车、航空航天、3C 电子、医疗器械等领域，为其关键零部件提供切削加工方案，针对特定场景领域开展具体刀具产品的优化、替代和开发工作，实现公司数控刀片、整体硬质合金刀具、金属陶瓷刀具等在整包客户的快速导入，帮助客户提高品质稳定性和生产效率，降低单位生产成本。2023 年，公司实现整包业务收入 2900 多万元，新晨宝马曲轴项目 2024 年开始进入运营，运行效果好于预期，随着公司在各个领域的整包项目推进，将带动公司国内终端市场销售快速提升。

7、公司对产业并购有哪些考虑？

答：公司将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。通过加强与下游刀具应用领域走访、下游中小企业标的发掘、机床企业合作和跨领域产业合作，寻求产业并购机会；借鉴国内外竞争对手发展经验，选择合适的业务领域发展多元业务体系，协同公司制造或者销售客户优势，建立风险能力更强的新业务模式。

8、公司技术开发进展主要体现在哪些方面？

答：公司坚持推进研发创新，一方面，重点开展基础材料技术的研究，比如金属陶瓷、超硬材料等；另一方面，开展向工具系统、刀具领域拓展，丰富产品线，为客户提供整体切削解决方案。

技术路线主要体现在：（1）对现有基材、涂层牌号进行优化改进，如升级钛合金铣削基材牌号、淬硬模具钢加工领域基材牌号以及内冷螺旋孔棒牌号等，提升对应产品在半精加工及精加工的性能，解决难加工材质加工难点；对现有金属陶瓷锯切材质进行高温硬度性能改良和现有材质的韧性加强，改善特定加工环境下的锯切性能。（2）匹配先进的生产制造工艺，如开发采用CVD涂层-膜层织构定向生长技术的OC32系列刀具，通过塑性滑移提升产品耐磨性能；开发采用CVD涂层-膜层晶粒尺寸精细控制技术OC24系列刀具，通过最大限度的细化晶粒尺寸，提升产能耐磨性能；开发采用PVD-高能脉冲磁控沉积技术的OP6系列刀具，通过低应力及高致密、高光滑表面降低摩擦系数，提升产品稳定性与耐磨性；金属陶瓷数控刀片引入了平面盘刷刃口结构处理工艺，通过特制的金刚石毛刷、精密伺服驱动电机、科学的工艺参数等组合，改善刃口微观结构，提升刀片使用性能。（3）改进刀具的结构、几何形状、刃角等设计参数，提升刀具的切削效率和稳定性，如车削刀具刀尖切削刃做特殊曲面设计，提升刀具寿命；铣削刀具采用曲线刃倾角、后刀面平面设计，提高加工精度；通过优化涡轮增压器壳体钻铣刀钻尖、副切削刃和槽型结构提升刀具的锋利性和加工品质。（4）利用数值模拟和仿真技术来优化刀具性能和结构设计方案，观测孔内切削状态代替切削实验，缩短研发周期；模拟不同刀面结构的切削力、切削热分布，优化刀具结构设计和几何参数；模拟加工时对铣刀后面的磨损影响，计算出最优的刃口钝化形状和大小，从而提高高温合金铣刀寿命。

9、公司在提质增效方面有哪些举措？

答：降本提质增效是公司经营工作重点。（1）进一步优化生产成本控制，通过细化各产线生产成本构成，优化生产流程，充分提升员工、机器的生产效率，降低单片产品生产成本；通过加强生产精细化控制降低原辅材料的消耗。

（2）发挥研发生产一体优势，升级先进工艺技术，提高生产效率，进一步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、检测和智能制造设备，提高生产线的自动化程度。（3）攻坚新产品生产、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、环境管理、职业健康安全管理体系等的要求，持续为客户提供高品质的产品与一流技术服务。

务。（4）推动员工自主参与和创新，激励员工参与生产管理和效率提升，鼓励员工提出创新性的改进建议，共同探索提高生产效率和质的方法，设立年度建议奖项，通过奖励机制激励员工积极参与生产降本提质工作，培养员工的团队合作精神和创新意识。

10、目前国产刀具的发展机遇有哪些？

答：首先来自高端进口替代，当前高端数控刀具国产替代还有较大空间，尤其是大中型终端仍旧以进口刀具为主，国产龙头刀具企业具备替代的技术和实力，进口替代模式愈加成熟。其次，下游应用领域不断有新的需求交替出现，带来新的刀具增量，如航天航空领域、新能源领域、钛合金产品加工等。此外，随着自动化、智能化的提升，机床数控化率提升是必然趋势，还存在很大的数控刀具增量需求。最后，刀具是全球切削加工耗材产品，在海外市场具备非常大的潜力，市场规模是国内的5-6倍以上，国产刀具在全球份额将快速提升。

11、金属陶瓷刀具的应用场景有哪些？

答：金属陶瓷数控刀片在特定场景下的加工效率和表面光洁度更优，且更适合高速精加工应用场景，尤其是在航空航天领域、汽车等先进制造领域，金属陶瓷数控刀片需求量较大。金属陶瓷锯齿在切钢领域的效率更高。因此，公司开发金属陶瓷产品满足客户日益增长的高效率、高质量加工的需要，同时能够加速占领精加工和切钢领域市场份额。金属陶瓷具有硬度高、红硬性好、耐磨性强、化学稳定性好的特点，与金属间的摩擦系数低，在金属加工、模具制造、电子工业以及军工等领域具有广阔的应用前景。