

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23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23日 14:00-15:30	特定对象调研	国盛证券	董秘韩红涛
2	5月23日 16:00-17:30	特定对象调研	平安养老、广发证券	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、下游领域有哪些增量需求？

答：硬质合金刀具综合性能优异，下游应用领域广阔，制造业转型、消费结构升级等对刀具需求提出了更高的要求。首先，随着装备制造业、新能源汽车、3C电子等产业的发展，新质生产力、高端装备更新迭代，新材料新需求涌入，将带动硬质合金机械加工解决方案向高质量方向稳定发展；其次，随着我国航空航天产业高速和高质量发展，不论民用、商用、军用或是通用航空领域增长都非常强劲，航空航天产业发展对硬质合金刀具技术要求非常高、品种规格多，航空航天领域硬质合金高端刀具消耗量快速增长；再次，切削是模具加工中最高效、最重要的加工方式之一，模具的制作过程会消耗大量的切削刀具，未来我国模具行业将向高精密化、智能化、新型化等方向发展，对精密高效数控刀具需求将会相应增加。

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，海外销售占比将不断提升。

4、公司整体刀具开发进展？如何开拓市场？

答：公司整体硬质合金刀具一季度实现收入 1464 万元，整体刀具处于投产初期，毛利率已由去年底为负转为正，今年会释放更多产能，规模效益也将进一步体现。公司早两年就开始了基于现有客户需求的整刀研发和前期推广，并组建了整体刀具基材——棒材产品的自主生产，产品系列包括可用于高性能通用加工、高硬度钢加工、铝加工、不锈钢加工、高温合金加工的铣刀以及复合材料菠萝铣刀和钻头、5D 钻深加工内冷麻花钻、碳纤维复合材料加工铣刀和钻头等，产品型号达 1000 多种，产品在汽车、航空航天、医疗器械、3C 等高端领域存在应用。

整体刀具与公司现有数控刀片形成良好的产品协同和互补效应，客户群体也具有重叠性。在数控加工过程中经常会组合应用可转位刀具、整体刀具来完成工件的切削加工。公司一些终端用户存在同时采购整体刀具的需求。公司利用现有客户和渠道导入整体刀具销售，在前期客户布局以及数控刀片协同销售基础上，能有效实现公司现有整体刀具产能消化。此外，中国处于产业结构的调整升级阶段，制造业往高端、尖端发展，产品材质向难加工、复合材料升级，机床向自动智能化、客户定制化、换挡升级方向发展，整体刀具固有及新增需求不断增多。

5、公司产品结构升级体现在哪些方面？

答：公司针对刀具行业消费结构升级、高端化发展以及高端竞争加剧的变化趋势，产品结构升级主要体现在：（1）不断推出更多高端数控刀片产品，对标进口替代产品；（2）继续聚焦高端数控刀具重点产品和核心业务，逐步实现从单一刀片销售向数控刀具综合产品系列升级和布局；（3）快速推进包括数控刀片加数控刀体、棒材加整体刀具的全产品体系及金属陶瓷加超硬刀具等整体解决方案。

6、整体刀具产品价格和毛利率如何？

答：公司整体刀具处于投产初期，均价和产品毛利率处于上升趋势，随着产品品类完善、产能释放，规模效应逐渐体现，高端定制产品占比提升，产品价格和盈利能力也将随之提升。

7、公司在航天航空领域发展规划如何？

答：航天航空是公司目前的重点布局领域，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。

8、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）发挥研发生产一体化优势，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。（4）推动员工自主创新，激励员工参与生产效率提升，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量的方法，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。

9、存货增加，主要来自哪些板块？

答：一季度存货较去年底增加主要来自原材料增加备库，在原材料价格上涨趋势较为确定的时候公司会加大原材料库存。

10、海外销售回款情况如何？

答：海外销售业务货款一般采用预付或者现结方式支付，少部分长期合作客户存在少量账期，整体账期比较短，回款方式较国内更优，回款情况也比较好。

11、公司棒材产品市场及主要竞争对手情况？公司棒材是自用还是外销？

答：高性能硬质合金棒材是制造精密整体硬质合金刀具的主要原材料，广泛用于航空航天、汽车制造、精密模具、精密机械制造、3C 等行业。根据中国钨业协会的统计数据，我国硬质合金棒材产量约 1.5 万吨，市场需求旺盛。硬质合金棒材的主要国内竞争对手有厦门钨业、中钨高新。国外竞争对手主要为瑞典山特维克、美国肯纳、德国钴领、卢森堡森拉天时等公司，占据了高端棒材供应市场。随着国内企业棒材制备技术的提升，我国企业制备的棒材也将陆续进入欧美企业垄断的航空航天、汽车等先进制造领域。

公司棒材产品当前主要用于外销，只有少部分自用，公司开展棒材自主研发一方面基于自身材料及合金制造优势，另一方面可以形成“棒材+整体刀具”协同优势，提升整体刀具核心竞争力。