

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6月11-12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	6月11日 14:00-16:00	特定对象调研	华夏基金	董事长袁美和、董秘韩红涛
2	6月12日 14:00-16:00	特定对象调研	招商证券、海通证券、招商基金、创金合信基金	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1. 公司二季度以来刀具市场趋势如何？有哪些增量板块？

答：二季度与一季度环比有所提升，存在一些结构性市场的机遇，而新增业务板块进入产能释放，贡献主要的收入增量。

公司今年主要的增量板块包括：（1）公司数控刀片量价齐升，高端数控刀片产能释放比例提升，结构性调整；（2）新产品释放产能，贡献收入，公司整体刀具、数控刀体、金属陶瓷刀具、棒材新产能均将开始释放产能；（3）公司在海外市场和整包业务，均将实现高速增长，收入占比快速提升。

2. 产能与市场策略是怎样的？

答：公司目前产能能够满足市场需求，但因市场需求多样化，生产策略需根据市场需求灵活调整。一方面，增强现有刀片产品的市场竞争力，另一方面，积极开发新刀具产品以适应未来市场趋势，特别是新兴行业的需求。面对市场需求变化，公司会适时推出新产品以适应市场结构变化，而非盲目追求大规模生产。

3. 公司宝马曲轴为代表的整包项目推进如何？

答：公司宝马曲轴项目进展顺利，已进入国产替代阶段。同时，公司也会通过合资、战略合作等方式多管齐下开拓市场，加强与终端客户的合作，并积极拓展国内外市场，加速在汽车零部件、新能源等领域的整包业务开拓。

4. 公司产品研发与团队扩展如何？

答：随着公司业务从刀片延伸到刀具，公司加大了整体刀具、金属陶瓷、高性能棒材、数控刀体、超硬等方面的研发人员的储备，组建了专职研发团队，配置了材质配方、制造工艺、结构设计、应用技术等专业人才。公司研发以市场为导向，针对行业领域、材质方向、产品大类、应用市场等维度，设置了专门的研发小组进行产品升级与开发；公司培养一批应用工程人才服务品牌店及

终端；公司还储备了一些开发新产品方向的技术人才。

5. 外销业务进展较为迅速，公司对于境外收款的风控措施是怎样的？

答：公司外销业务主要以人民币、美元或欧元等结算。公司外销业务部分客户采取先款后货的结算方式，部分有良好长期合作关系会采取先货后款的结算方式，但回款期都比较短，整体回款风险与汇率风险都较低。

6. 公司今年出口比例和重点发展方向有什么考量？

答：今年出口业务发展迅速，特别是数控刀具方面的出口比例希望能达到20%-30%左右。海外空间巨大，相比总量国产刀具占比还非常低。欧美市场是今年出口增长较快的区域之一。公司重点发展并突破欧美市场，尤其是考虑到刀具结构与消费情况，欧美市场仍处于中高端领先市场，并且制造区域聚集，市场前景较好。

7. 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，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。

8. 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。

9. 国内刀具行业的市场集中度未来会提升吗？

答：在发达国家，随着制造业对刀具的认识、使用和要求提高，刀具技术、研发、营销、服务体系比之前更为复杂，刀具的模仿越来越难，自主创新的要求越来越高，小型刀具企业的生存和发展空间越来越小，刀具品牌被整合的集中程度也越来越高。

未来，随着国内头部刀具企业的规模拓展，小企业在刀具材料、涂层等领域持续研发投入较弱，在市场竞争中处于劣势，而具有品牌、资本、技术优势的头部企业在高端应用领域更具竞争优势，将获取更多的市场份额，拥有较大的发展空间，从而使整个刀具行业的市场集中度逐步提升。