

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20-6月21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20日 12:30-16:30	特定对象调研	华创证券、尚善资产、民森投资、海宸投资、湖南皓普私募、深圳长润君和、兴银基金、博时基金、诺安基金、国泰君安资管、禹合资产、光大证券资管	董秘韩红涛
2	6月21日 9:30-10:30	电话会议	贝莱德基金	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1. 如何理解刀具行业的终端销售模式？

答：刀具行业终端分散、技术服务性强、存在试刀周期，因此刀具生产企业需要借助终端经销商资源和服务能力，协助终端销售渠道开拓，刀具企业提供技术支持。公司加大终端覆盖比例和品牌推广，获取终端客户使用需求，及时把握产品开发要点和市场风险，为实现整体解决方案奠定基础。终端模式初期可能增加一定的销售费用，但长期来看，在终端客户的销售中可以获得更大的市场份额和更强的依赖关系。此外，贴近终端还可以更好地跟踪客户反馈，推动产品的迭代升级，从而建立起高度的信任和合作关系。

2. 数控刀具规模效应对成本有什么影响吗？

答：多品种是数控刀具产品的行业特性，规模越大，规模效应越明显。公司在生产不同品种产品时，主体设备具有通用性。不同基体、涂层、结构相互搭配规模小时需要频繁匹配结构、配方、涂层等，规模越大生产效率越高规模效应越明显。公司品种比较多，同一品种量足够大的时候可以实现专线、专机生产；同一结构的产品越多，模具压制时的生产效率越高，规模效应也会越明显。随着公司数控刀具产能规模的扩张，有利于降低单位成本，进一步提升公司数控刀具产品的盈利能力。

3. 公司海外布局的进展？驱动力有哪些？

答：公司重点进行海外布局投入，近年来海外市场上取得不错的成绩，出口量快速增长。公司在全球市场寻求当地有影响力的代理商进行海外销售，选择适合中国刀具定位的产品市场，产品出口亚洲、欧洲、北美等地。公司外销产品平均价格高于国内销售平均价格，产品性价比优势在海外市场较为明显，降本

增效是全球性的切削加工需求，这进一步凸显了国产刀具在海外市场上的竞争优势。

4. 公司棒材销售给哪类客户？

答：棒材用于加工成整体刀具，可以销售给客户加工成整体刀具，也有经销商代理销售棒材以及出口国际市场。公司棒材产能提升速度较快，随着规模化效应增强，毛利率水平也将逐步提升。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。

5. 刀具是技术密集型企业，如何打造有竞争力的研发团队及产品体系？

答：公司始终树立企业竞争力的实质就是人才竞争的理念，坚持“聚焦发展，人才优先；聚焦创新，机制优先；实事求是，以用为本”的思路，激活现有人才，引进专门人才，培养创新人才，持续推进企业人才体系建设。

(1) 多举措用心育才。公司长期坚持“育、考、用、赛”一体化培养机制构建“立足长远、优化资源、分层培养、突出特色、鼓励成才”的人才培养体系。一是实施员工素质提升工程，二是搭建员工培训平台，三是大力整合外部智力资源。

(2) 优化环境用情留人才。打通人才普升通道并匹配待遇、职称职位、股权激励、注重解决人才的关键事宜，提升人才归宿感、荣誉感、责任感、成就感。

(3) 研发人才体系和研发模式

研发人才体系包括技术顾问委员会、特聘教授专家、首席领军人才、行业专项产品工程师等从顶层设计到执行落地的高效研发模式，从基础研究到新品开发快速响应，形成了公司产品的基本盘产品，高毛利产品系列群，战略型高端行业产品突破点阵。

公司从刀片到刀具，从刀具基材到专业刀具，拓宽刀具整体服务能力，实现客户一站式采购包，并在研发客户刀具现场应用智能刀具柜管理，提升客户现场刀具管理效率，提升生产加工效率，降低成本，为客户创造价值。

6. 对于今年公司面临的市场需求预测，您有何看法？如何看待未来几年行业内可能出现的新行业和产业方向对公司的影响？

答：今年下游行业需求逐步回暖，我们会通过多样化的运营模式来贴近终端市场，同时会根据市场实际情况灵活调整经营策略和投资布局，以应对市场需求的变化。随着新兴行业的崛起，比如新能源汽车、人形机器人、低空经济等领域的快速发展，将会给刀具行业带来新的增量需求。

7. 一季度原材料库存是否有明显增加？

答：我们在原材料采购时会对市场价格做出预判，在价格上升趋势比较确定时，会适当增加原材料的备货，有利于优化当期材料成本。

8. 公司在产品和市场方面有哪些中长期规划？

答：产品方面，重点开展基础材料技术的研究，比如新型涂层材料开发、金属陶瓷、超硬材料等；同时向工具系统、刀具领域拓展，丰富产品线，完善终端

客户整包方案产品体系。在市场方面，稳步推进营销策略，积极开拓下游领域的优质市场，深入终端需求，开展终端领域重点市场，完成重点客户、重点场景的刀具整包方案；加大海外开拓力度，海外布局持续完善，提升海外收入占比。

9. 终端客户的核心驱动力有哪些？

答：主要是价格、品质、技术、服务等综合因素。首先，刀具企业需要具备服务终端客户所需的产品能力、产能规模、刀具服务综合能力以及对零部件加工场景理解能力，国产刀具产品性能达到进口刀具的使用标准甚至优于先期使用产品。其次，刀具应用属性很强，刀具企业需要快速响应、参与工艺技术优化，对其技术研发储备和实力要求很高。再次，终端制造领域对降本增效存在迫切需求，国产刀具性价比优势明显，可以使得客户直接成本和间接成本大幅下降。