

证券代码：688059
 转债代码：118009

证券简称：华锐精密
 转债简称：华锐转债

株洲华锐精密工具股份有限公司

投资者关系活动记录表（2024年6月28日）

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	贝莱德基金管理有限公司	
时间	2024年6月28日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监段艳兰女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请介绍一下公司境外销售情况？</p> <p>2023年度，公司实现境外销售收入4,676.03万元，同比增长60.90%。公司在境外销售方面持续发力，加大外贸业务团队规模，参加越南胡志明国际机床及金属加工展览会和俄罗斯机床及金属加工展，持续拓宽市场渠道，增强品牌知名度，进一步拓展海外业务。</p> <p>二、请介绍一下公司的销售模式？</p> <p>公司坚持以客户需求为导向，以快速响应客户需求为目标，在成熟的经销体系基础上，进一步加大了直销团队的建设力度与直销客户的开发力度，公司技术开发能力及技术服务能力不断提升，与国内一些重点行业重点客户达成了初步合作。</p> <p>三、请介绍一下公司针对募投产能消化的规划？</p> <p>在技术开发方面，将不断加大研发投入，引进研发人才，提升研发水平；同时加强和科研院校的紧密合作，建立校企联合合作平台，提高公司的基础研究水平。公司将通过一系列技术强企计划，</p>	

实现在硬质合金数控刀具方面的整体实力接近或达到日韩刀具企业水平。

在市场开拓方面，公司会进一步完善现有经销商体系，深化与现有优质客户的合作关系，充分挖掘客户的市场潜力。同时，公司将积极推进国内直销客户以及海外新客户开拓，进一步拓展公司客户群体。

在人才引进方面，公司将加强对优秀人才的培养与引进，全面实施人才强企战略，努力创造新的用人机制和政策环境。一是加快人才培养，重视继续教育和培训，完善人才激励、培训机制，培育一批适应产业升级的技术骨干和经营管理人才；二是努力营造人才成长的良好环境，尊重人才、充分调动人才的积极性、创造性，做到人尽其才，才尽其用；三是加强人力资源管理，加强高层次人才建设，建立有效的人力资源激励机制。

四、请介绍一下硬质合金刀具的表面涂层技术？

硬质合金涂层是指在硬质合金刀具上涂覆一层或多层总厚度为微米级的高耐磨性的硬质薄膜，该薄膜对硬质合金刀具具有良好的化学保护和热屏障作用，使得涂层刀具具有表面硬度高、耐磨性好、化学性能稳定、耐热抗氧化、摩擦系数小等特点，能显著提高硬质合金刀具的切削性能、使用寿命及加工效率。相比没有涂层，涂层可以提高刀具3~5倍的使用寿命。目前行业内硬质合金涂层技术包括物理气相沉积（PVD）和化学气相沉积（CVD）两种。

五、请问公司与同行相比优势体现在哪些方面？

公司竞争优势具体包括研发、生产、装备、渠道和市场五个方面的优势。在研发方面，公司打造了一支老中青梯队合理、学科门类齐全、专业技能扎实的研发人才队伍，核心技术及产品性能达到国内先进水平；在生产方面，公司是国内硬质合金数控刀具行业内少数具备硬质合金数控刀具完整生产工序的企业，这有利于公司把控产品的生产良率，同时缩短生产周期降低生产成本；在装备方面，公司引进世界一流的生产、研发和智能化辅助设备可以确保公司研发成果高效应用，技术水平进一步提高；在渠道方面，公司建立了以华东、华南、华北刀具集散市场为核心，覆盖全国市场的经销商体系，并逐步向海外市场延伸，通过经销商公司可以迅速扩大

	<p>公司产品的销售市场、提高产品的认知度和加快资金回笼。在市场方面，公司经过多年的积累，积淀了一批较为稳定的终端客户，在行业内拥有一定的认可度，现有的客户资源已转化为了公司的市场优势，成为了公司业绩持续增长的有力保障。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年6月28日</p>