

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7月1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	7月1日 14:00-17:30	特定对象调研	易方达、浙商证券、中加基金、东方阿尔法基金	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1. 公司设立海外子公司有何目的？

答：公司拟在德国设立全资子公司，是基于海外发展战略的重要布局，可完善在欧洲等地的市场布局，增强与当地市场的交流与合作，为公司长远发展奠定基础。首先，设立子公司提升欧科亿品牌在国际市场的知名度，通过本地化运营，树立良好的品牌形象，增强客户信任，增强品牌国际影响力。其次，直接布局海外市场，能够更有效地拓展销售渠道，提升产品在海外市场的覆盖率，同时提供更及时、更专业的售后服务，增强客户满意度。最后，公司希望通过海外市场的直接反馈，可以更快地了解国际先进技术和市场需求，促进产品和技术的迭代升级，加速出口替代进程。

2. 公司新投资钨丝生产线与现有业务存在协同吗？

答：公司投资钨丝生产线的产品与硬质合金刀具均为钨合金产品，公司在钨合金的产品研发领域积累了丰富的行业经验，掌握了合金制造的关键技术，本项目与现有业务具有较好的技术协同性。钨丝生产的主要原材料为钨粉，公司钨原料采购数量较大，不仅拥有对供应商的较大采购议价权，而且采购策略的调整空间也较大，可以根据对于钨市场价格的预判，灵活调整采购量和合理安排库存量，因此，本项目在原料采购方面与现有业务能完全协同。本次拟投资的钨丝产品在光伏行业等领域显现较高的应用价值，同时，公司硬质合金刀具属于钨产业链，本次投资建设钨丝生产线符合公司的钨产业链战略布局。

3. 公司投资钨丝产品有哪些准备？

答：首先是技术及人才储备方面，公司联合项目合作方开展前期钨丝技术开发，已实现钨丝产品小批量试制，并取得了上市公司的客户验证和小批量供货。公司通过引进外部团队，同时，公司内部调配了现有钨产品开发人员参与前期项目研发，储备了项目实施需要的技术、生产及销售人才。同时，新公司

也将加强与科研院所、高校合作，积极拓展相关业务。此外，公司已购置研发设备，完成小批量产品试制，并已完成本项目所需设备的选型与前期洽谈。项目实施厂房采取租赁现有厂房的方式，为已装修工业厂房，水、电、消防设施齐全，项目实施条件已完备。

4. 2024年整包业务有何进展？

答：2024年，宝马曲轴的整包项目已进入稳定运营，该项目对公司承接大型整包项目特别是汽车产业链的整包业务有极大的示范效应。目前，公司正在快速推进与国内核心整车厂及汽车零部件厂的整包业务。同时，业务领域也进一步拓宽，包括航空航天、3C、模具、轨道交通、医疗器械以及风电行业等。

5. 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，国产龙头刀具企业技术和实力不断提升，进口替代模式也愈加成熟。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、钛合金加工以及设备更新换代等。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，当前出口机遇良好，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。

6. 公司在数控刀具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。

7. 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，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。公司投资设立欧洲子公司，重点发展并突破欧美市场，从刀具结构与消费情况来看，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。

8. 如何看待公司整包业务的盈利情况？

答：公司整包业务模式致力于为终端客户提供全套刀具产品及刀具现场管理和售后服务，包括刀具方案、刀具采购、刀具库存管理、刀具质量寿命管控、刀具问题分析以及刀具持续优化降本增效等。一方面，公司参与客户刀具集配采购及刀具库存管理，快速拓展进入终端客户的产品类别，提升整包业务自有刀具占比，提升整包盈利能力。另一方面，公司积极进行客户现场刀具管理及工艺改进，介入现场精细化加工管理，优化刀具使用价值，提升加工效率，降低

整体加工成本，提升公司利润空间，增强客户黏性。此外，整包业务模式通过承包客户未来几年的加工量，绑定客户中长期加工方案，有利于建立长期战略合作开发关系。

9. 开拓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。

10. 数控刀具产品发展趋势是怎样的？

答：随着国内机械加工行业自动化和智能化程度的提高，我国新增机床的数控化率逐步提升，对数控刀具加工效率的要求也越来越高。首先，加工效率的提升对数控刀片的高温性能、耐磨性等方面提出了更高的要求。其次，我国制造业提质升级，加工件材质复合、复杂程度提升，数控刀具也需要随之不断迭代升级，展开对涂层硬质合金刀具、金刚石涂层刀具等复合涂层产品课题研究，从基础原理着手提升数控刀具加工性能成为重要手段。最后，下游加工场景复杂程度提升，参与下游场景加工工艺设计和现场管理也成为提升数控刀具产品加工效率和加工性能的有力方式。

11. 装备方面的考虑有哪些？

答：先进的生产设备和研发设备是公司提高技术水平和产品能力的可靠保障，公司重视投资规划、持续对高端生产和研发设备进行高额投入，推动技术和装备的有机融合。公司重点工序均引进世界一流的生产、研发、智能化辅助设备以及检测仪器设备，配备严格的生产、质量控制和工艺体系，发挥公司在研发产业化、生产成本以及品质管控等方面的竞争优势。