

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案半年度评估报告

为落实以投资者为本的理念，推动持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司（以下简称“欧科亿”或“公司”）于 2024 年 4 月 10 日发布了“提质增效重回报”行动方案，为公司 2024 年度提质增效重回报行动制定出明确的工作方向。

公司根据行动方案内容，积极开展和落实各项工作，现将 2024 年上半年对《行动方案》的执行情况进行评估并报告如下：

一、专注现有业务领域，巩固提高公司核心竞争力

欧科亿持续专注于硬质合金切削刀具的研发、生产和销售，致力于高端数控刀具国产化和进口替代，为市场提供专业优质产品和服务，为全球制造提供切削解决方案。通过自主创新和规模化发展，公司已经形成了数控刀具产品和硬质合金制品两大板块产品销售格局以及整包刀具服务业务，取得了行业领先优势。

2024 年上半年，公司实现营业收入 57,930.94 万元，同比增长 8.75%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,009.42 万元，同比下降 44.58%。报告期内，公司数控刀具产品实现营业收入为 32,118.22 万元，同比上升 3.66%；硬质合金制品实现营业收入 25,445.05 万元，同比增长 14.35%。

此外，公司从产品能力、市场策略、经营效率、新业务拓展等方面深化刀具业务发展，进一步巩固和提高公司业务竞争力，具体包括以下方面：

1、持续推出新产品，拓宽整体解决方案应用场景

2024 年上半年，公司新项目进入投产阶段，尤其是整体硬质合金刀具产品产销量保持快速增长。新产品持续推入市场，市场反馈良好。公司推出的新产品包括：

（1）高效可转位铣削刀具，包括 FM497 系列铸铁面铣刀具、FM904 系列立装方肩铣刀、三面刃铣刀、汽轮机叶片粗铣刀片、涡轮壳耐热不锈钢铣刀等；（2）不锈钢加工车削刀片、螺纹刀片产品，包括多款螺纹车削、弯角车削、法兰车削、流体车削刀片等；（3）整体硬质合金刀具产品，包括针对航空发动机叶盘、叶轮、叶片解决方案，开发的优异基材搭配耐高温磨损的复合涂层的高温合金铣刀；适合大切深、

小切宽暴力开粗的不锈钢高效加工铣刀；针对涡旋盘、手机壳 3C 等高端精密模具行业开发的高效铝加工铣刀等；（4）标准粗镗刀新品，用于大跨度切深粗镗的 BRU 系列双刃可调镗刀等。

2024 年上半年，公司进一步拓宽了整体解决方案应用场景，推出了用于汽车制造行业发动机缸体、缸盖、曲轴、涡轮增压器壳体、变速箱壳体、转向节、差速器、轮毂等零部件加工的刀具系列方案；用于航空航天行业机匣、叶片等刀具加工产品方案；用于轨道交通道岔加工、车轴、火车轮毂加工领域的刀具配套；用于风电行业法兰、行星轮、底座加工系列方案以及其他模具、手机中框等刀具加工方案应用。公司一方面从现有客户数控刀片产品需求延伸开发至其他配套刀具产品，完善适应于特定领域、特定场景的刀具系列；另一方面开发新布局产品，逐步补全产品系列，完善半精、精加工、曲轴、螺杆、螺纹刀具产品系列以及高性能、高效、高温合金、复合材料铣、钻等刀具产品系列，从而完善整体方案产品配套。

2、国内外市场同时发力，持续扩大品牌影响力

2024 年上半年，公司以市场需求为导向，持续密切关注下游领域需求变化，掌握终端用户刀具的实际需求，通过常态化区域驻点、客户走访，推进终端技术应用并形成试刀测试报告，贴近用户做研发、引领市场做创新，探索更高效、稳定的客户合作模式以及开发国内新客户，提升国内市场的占有率。一方面，不断提升产品性能和服务，提升现有客户满意度以及对终端的技术服务能力，挖掘现有刀片客户潜力，保持客户忠诚度；另一方面，及时响应下游新增市场需求，开发新的市场板块和高端市场领域，适时推出钛合金领域、航天航空领域市场的新品销售，深刻理解应用场景，培育战略级合作伙伴；积极开拓汽车零部件、风电行业、轨道交通、航天航空等其他领域的整体解决方案标杆案例。

公司抓住出口机遇，加大海外开拓力度，丰富海外销售渠道，海外布局进一步完善，出口销售实现量价齐升。报告期内，海外销售收入为 1.15 亿元，同比增长 94.67%，其中，数控刀具产品出口收入实现 9,707.20 万元，同比增长 117.94%，数控刀具产品出口占数控刀具收入比例达到 30.22%。数控刀具产品出口平均单价 11.83 元/片，产品结构呈现高端化发展趋势。此外，公司还启动海外子公司注册程序，将在德国设立欧洲子公司，通过常驻海外机构，进一步扩大海外销售渠道和海

外市场影响力，并借助海外本土销售团队和服务，积极拓展海外客户，提升业务的发展空间。

3、提高生产效率，提升盈利能力

公司将降本提质增效作为年度经营的一项重点工作。（1）公司完成了数控刀具产业园园区部分搬迁工作，将多个新旧生产线整合，优化生产成本，提升生产管理效率；并完善了数控刀片智造车间的产能优化工作，实现提质升级产能优化。（2）配合研发部门改进生产工艺和技术，提高生产效率，细化专线专机生产方式，降低生产线停机时间，引入自动化穿卸设备、检测设备和智能制造技术，提高生产线的自动化程度。（3）攻坚新产品新技术，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；严格落实质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系，持续为客户提供高品质的产品与一流的技术服务。此外，公司员工积极参与自主创新，共同探索提高生产效率和质量的方法，参与生产降本提质工作。

4、积极开拓新业务，整合优势资源

公司积极发挥资本市场的平台作用，整合与公司主营业务产生协同效应的业务板块，快速拓展公司规模，提升企业综合竞争力及影响力，实现公司规模与产业布局的跨越式发展。2024年上半年，基于钨丝在光伏行业的切割应用和长远战略意义，发挥现有硬质合金刀具业务的技术协同以及原材料协同，公司投资新建100亿米钨丝生产线项目。此外，公司还将借鉴国内外竞争对手发展经验，积极寻找国内外现有业务领域合适标的，整合行业优势资源。

二、加强研发投入，强化科技创新机制

公司一直非常重视研发创新，注重研发投入。2024年上半年，公司投入研发费用3,973.34万元，占营业收入比例达到6.86%，同比增加2.26个百分点。报告期内，公司新增整硬刀具品种2200多种，数控刀片及刀体刀具品种2000多种；公司新增申请专利23项，新增授权专利28项；截至2024年6月30日，公司已累计获得国内授权的各类专利共计166项，包括发明专利24项，实用新型专利77项，并获得2项国外授权专利。公司研发团队快速壮大，研发人员数目达到240余人，成立研发项目小组，对8个主要的产品方向进行研发项目管理。

公司坚持产品创新及高端储备，不断优化生产工艺，加大力度开发新产品。公

司通过完善数控刀片、数控刀体、整体刀具、金属陶瓷及超硬刀具等产品矩阵，升级材质牌号、产品工艺、刀具设计，加速推进高端刀具的进口替代。公司科研项目“基于梯度硬质合金及超细晶 CVD 涂层刀片的关键技术研发与应用”获得湖南省科技进步三等奖。公司目前正在开展的产学研或省重点研发项目包括“航空航天复合材料用硬质合金刀具制备技术项目”、“不锈钢用 OP 系列 PVD 涂层刀片研究及产业化”、“Co3W 纳米相原位析出强化合金的析出机理和强化机制”、“耐磨耐高温功能梯度金属陶瓷锯齿材料的关键技术及产业化”等，公司坚守研发项目高质量要求，夯实公司的研发创新能力，推进研发项目成果产业化。

此外，公司还积极参与国家、行业和企业标准的制定，主动引领、提前介入产品新技术标准和先进制造工艺方法的引进和交流，快速响应技术标准的修改，引领行业先进技术更新迭代，已经参与了 3 项国家标准以及 3 项行业标准的制定；除了积极进行国内专利申报，公司还正通过 PCT 途径、巴黎公约途径等多种方式加强国际专利同步申报，增加专利成果在全球范围内的认可度；此外，公司密切关注刀具行业技术以及智能制造系统的演进和发展趋势，加强与行业内外专家的交流与合作，更加准确地把握行业技术发展的方向与细节。

2024 年上半年，公司根据业务发展需求，完善制定了短期、中期和长期相结合的人力资源规划及具体实施办法，通过内培外引、企校联合培养、实习基地建设、跨单位科研合作等方式，进行企业系统性培训等措施，引进国内外专业人才、培养多层次科研人才、技能人才，持续提升员工专业能力。同时，公司切实依照研发管理办法、项目奖金制度、员工绩效考核管理办法等，通过项目进度、项目贡献度等多个维度对研发人员绩效进行评估。公司也正进一步研究并推动针对公司研发人员的激励机制，并为研发人员提供上升通道，以鼓励研发人员自我提升和技术创新。公司还将进一步增强研发应用团队的市场推广效应，为现有产品提供技术支持服务的同时挖掘客户需求，构建持续的销研一体优势，应用团队结合产品以及终端客户需求及时调整研发方向，形成良性的技术研发、产业化循环。

三、加强投资者关系管理，建立长期互信通道

公司自上市以来一直高度重视投资者关系管理工作的质量，建立多元化投资者沟通交流渠道，通过接听投资者热线、上证 E 互动、开设公司官网投资者关系专区、

组织业绩说明会和股东大会等方式，加强投资者对公司生产经营状况的了解，与投资者建立良好互动。切实保障投资者的知情权，传递公司价值逻辑，为股东提供准确的投资决策依据。

2024年上半年，公司积极完善与资本市场的有效沟通机制，持续打造健康、透明的投资者关系体系，完善沟通渠道，丰富交流方式，定期报告披露后通过“上证路演中心”开展投资者线上交流会，与广大中小投资者深入交流；报告期内公司在上海证券交易所路演中心举办了1场业绩说明会，组织并接待投资者调研45次（含分析师会议），接听投资者热线13余次、回复E互动平台24余次；还通过电子邮箱、策略会等多种形式与投资者积极交流，积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，消除信息壁垒，让投资者能够更加透彻、清晰、全面地知悉并了解公司价值，增强投资者对公司的认同感和信心。此外，公司正在升级官网投资者关系栏目，力求更为广泛更为便捷地传递公司价值。公司将持续完善投资者意见征询和反馈机制，提高信息披露的透明度，深入了解投资者的实际诉求，并通过各种渠道进行针对性回应。

四、实施分红和回购，提升股东回报

公司始终坚持将投资者利益放在首要位置，以良好、持续和稳定的现金回报水平充分保障全体股东的基本利益。根据公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等因素，制定合理的利润分配方案。2024年上半年，公司已完成实施2023年度利润分配方案，以总股本扣除回购账户股份后157,813,903股为基数，每10股派发现金红利3.5元（含税），共计派发现金红利55,234,866.05元，占2023年归属于母公司所有者的净利润的33.27%。公司坚守对投资者的承诺，延续上市以来的现金分红政策，为投资者带来更直接的回报，大力拥护“活跃资本市场”的指导精神，在业绩增长的同时，合理优化现金分红方案，加强股东回报，让股东切实感受公司的发展成果。

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司发布回购公司股份方案，使用不低于人民币3,000万元（含），不超过人民币6,000万元（含）自有资金以集中竞价交易方式回购公司部分股份全部用于股权激励或员工持股计

划。2024年上半年，公司已按披露方案完成本次回购事宜，以集中竞价交易方式累计回购公司股份 1,250,000 股，占公司总股本比例为 0.79%，使用资金总额为 3,013.03 万元。公司重视投资者回报，与投资者共享发展成果，希望通过分红、回购等多种方式彰显公司的长期投资价值。

五、行动方案评估总结

2024年上半年，公司全面贯彻落实《行动方案》，在主营业务核心竞争力发展、研发创新机制、投资者交流和股东回报等方面均按照方案中具体举措顺利实施，有效推动公司高质量发展，提升投资者的获得感以及促进资本市场平稳健康发展。实施过程中，公司未收到投资者关于改进行动方案的意见建议以及进一步改进措施等；后续，公司将持续关注投资者反馈，结合公司实际情况及投资者关切问题，不断优化行动方案并持续推进方案的落地。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司董事会

2024年8月31日