

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8月30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	8月30日 20:00-21:00	电话会议	华创证券、国泰君安、美银证券、光大证券、信达证券、浙商证券、华福证券、广发证券、国投证券、中泰证券、中信建投、东方证券、国海证券、民生证券、银河证券、方正证券、中邮证券、国盛证券、天风证券、国君证券、华安证券、中银证券、武汉正煊资本、海通证券、中金公司、摩根士丹利、精砚私募基金管理（广东）有限公司、申万宏源、国金证券、华西证券、招商证券、开源证券、长江证券、兴证证券、上证机械、东北证券股份有限公司（上海证券自营分公司）、创金合信管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限责任公司、晋江和铭资产管理有限责任公司、上海睿郡资产管理有限责任公司、智合远见私募基金、博时基金管理有限公司、甬兴证券有限公司、中国人保资产管理有限公司、湘财基金管理有限公司、国信证券、东吴基金管理有限公司、世纪证券有限责任公司、上海海宸投资管理股份有限公司、信泰人寿保险股份有限公司、北大方正人寿资产管理中心、杭州融泰云臻私募基金管理有限公司、华富基金管理有限公司、中银国际证券股份有限公司、上海轩汉投资管理（上海）有限公司、Willing Capital Management、金元证券股份有限公司、诺安基	董事长袁美和、董秘韩红涛

			金管理有限公司、前海人寿保险股份有限公司、东方证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、上海世诚投资管理有限公司、上海朴易资产管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、东吴证券、佛山金控、盛世景资产、华龙证券、海南行之私募基金管理合伙企业、西南证券、前海君安
--	--	--	--

二、投资者交流会议纪要

1、公司 2024 年上半年经营情况介绍？

答：公司 2024 年上半年实现营业收入 5.79 亿元，其中数控刀具收入 3.2 亿元，同比增长 3.66%，硬质合金制品收入 2.54 亿元，同比增长 14.35%。数控刀具销量 4,247 万片，均价 7.56 元/片，价格同比提升，自产数控刀片的毛利率为 42%。硬质合金制品销售 806 吨，均价 31.57 万元/吨，硬质合金制品的综合毛利率为 14.5%。

此外，公司在数控刀具终端销售、海外销售收入以及新产品销售方面均有所提升，公司未来将继续推进销售模式创新，开拓终端市场和海外市场，提升整体竞争力。

2、公司数控刀具销售模式有哪些新进展？

答：目前，公司数控刀具销售致力于深耕终端，加快出口，不断创新销售模式。针对不同类型的市场，采取不同的销售策略，提供综合性的、定制化的服务。对于行业刀具聚集地、特定领域刀具集散地等区域，建立直销团队，提供针对性的终端服务，广泛性的刀具需求区域更适合采用经销商模式。2024 年上半年，公司数控刀具销售收入实现 3.2 亿元，其中：国内经销 1.28 亿元，占比约 40%，国内终端销售 9,650 万元，占比约 30%，海外销售 9,707 万元，占比约 30%。随着公司出口及国内终端销售的快速发展，公司在数控刀具有望实现销售模式的新突破，从而提升公司在未来刀具市场的竞争力。

3、公司整硬刀具业务发展进展如何？

答：公司二季度整硬刀具产能逐渐释放，出货量大幅上升，上半年实现销售收入约 3,000 万元，一期产能释放约 60%。公司持续向市场推出整硬刀具产品，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，上半年公司整硬刀具新产品品种数新增 2200 多种；公司刀具产品根据终端需求开发，市场订单状况良好，产能有望进一步释放，整硬刀具业务将进一步提升。

4、公司库存情况如何？

答：公司上半年的库存的增量主要来自原材料的备库，公司通过调整产品结构、产量，提升高端产品产能利用率以加速消化库存。下半年将进一步调整生产和销售策略，加速新产品的释放，提升产量和产能利用率。随着下游消耗逐渐步入正轨，经销商库存水平将恢复至正常状态，刀具行业整体消耗将保持稳步增长。

5、上半年公司海外销售增幅较大，具体表现在哪些方面？

答：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。上半年，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%。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。今年我们的海外市场正在迅速增长，公司在德国注册欧洲子公司，同时开设了韩国运营中心，不断丰富海外销售渠道，优化海外销售模式，快速推进海外市场开拓。

6、公司整包业务扩展方向有哪些？

答：为全球切削加工提供整包方案是公司重点发展方向，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。

7、公司现金流下降主要原因？

答：公司上半年现金流下降主要是因为原材料上涨，公司采购原材料支付的现金增加，同时，应收账款有一定增加。

8、公司在海外品牌店、出口国家等方面有哪些规划？

答：公司在欧洲成立分支机构辐射到更多国家和地区，在海外成立运营中心，通过本地开拓拉动周边区域市场销售，保持亚洲市场和欧洲市场增长势头。公司持续加大海外开发力度，丰富销售渠道和模式，打通经销渠道，深入到当地市场，做好技术服务。同时，我们关注符合公司定位的标的寻找资源整合的机会，实现海外规模跨越性发展。

9、如何看待产品价格趋势？

答：近年来，国产刀具技术快速发展，公司坚持产品创新迭代和客户的高端化，坚持高端进口替代，产品整体价格保持稳定。公司不断推进新产品研发，优化产品结构和性能，升级市场技术服务，满足客户对产品和服务的需求的同

时提升公司产品影响力，产品价值也将不断体现。公司将坚持产品高端化和国际化战略，高端产品加快投放市场，新产品开始规模投产，产品性能和结构将进一步优化；自供产品比例提升以及欧美区域等高端销售占比提升，也将带动产品价格结构性提升。

10、航天航空领域，公司的规划是怎样的？

答：航天航空处于高端领域，需求较大，对材质要求、刀具要求越来越高，是刀具企业必须要攻克的领域。随着国产刀具实力提升，国产进入比例深入程度越来越高。航天航空是公司近年进展较快的领域，公司针对高温合金及钛合金进行了一些车削、铣削及配套产品储备，开发了针对该领域应用的 OP6 系列高温合金加工车削刀片、整体硬质合金金刚石涂层钻头、复合材料铣削加工的鱼鳞铣刀等，储备了在航空航天高温合金加工领域应用良好的 OMS 系列配套产品，形成了一定的市场销售和方案认证客户基础，研发和市场进展比较顺利。