

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11月13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	11月13日 14:00-15:30	特定对象调研	东方基金、中信建投、海通证券	董秘 韩红涛

### 二、投资者交流会议纪要

1、公司海外销售增速较快，具体表现在哪些方面？有何规划预期？

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。前三季度，海外销售收入为1.66亿元，其中，数控刀具产品出口收入约1.4亿元，数控刀具产品出口金额以及占比快速提升，产品结构呈现高端化发展趋势。公司拟在欧洲设立子公司，辐射欧美市场更多国家和地区，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。同时，公司也将深入当地市场，做好技术服务，并关注海外优质标的，寻找资源整合的机会，实现海外规模跨越性发展。

2、公司整硬刀具业务发展进展如何？

答：公司整硬刀具产能逐渐释放，出货量快速提升。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，今年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。

3、目前，公司终端渠道有哪些变化？

答：公司在全国多个地区建立了服务中心，以加强终端开发和技术支持。新的服务中心销售队伍在原有基础上在进一步扩充，驻当地人员增加，尤其是增加了应用工程师人员，既懂产品又懂应用，负责现场加工技术服务，例如协助经销商在终端场所试刀、强化现场技术服务和加强客户的需求反馈，确保客户能在短时间内得到响应和服务。

4、公司如何平衡直销客户与经销客户之间的关系？

答：公司通过分层级渠道管理，不同层级的渠道面对不同产品市场和客户

群体，相辅相成，共同推动公司数控刀具的市场份额提升。公司高度重视终端客户需求和售后服务，通过多种方式提升整体解决方案能力和终端客户开拓能力；此外，公司以数控刀具商店为核心，完成国内市场辐射终端的网格化布局；经销商帮助公司快速提升通用产品的市场占有率。多层次销售渠道可使得欧科亿品牌刀具份额逐步提升，品牌影响力不断深入终端，有利于公司长远发展。

#### 5、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，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、手机壳、手机中框等刀具加工方案应用。

#### 6、公司钨丝项目进展如何？

答：公司联合项目合作方开展钨丝技术开发，已实现钨丝产品批量试制，并取得了上市公司的客户验证和批量供货，正进一步攻关细钨丝产品。公司100亿米生产线已基本布局完成，明年会根据市场情况进一步拓展产能规模，设备将随市场和需求情况分步完成布局。在光伏硅片大片化、薄片化背景下，细钨丝母线金刚线成为主流趋势，公司致力于推动细钨丝技术及规模稳步发展。

#### 7、公司设立海外子公司有何考虑？

答：公司在欧洲设立子公司，以德国为中心向欧美市场辐射，承担技术服务、仓储等职责，推动公司海外市场开拓及优质标的整合等业务开展，这是基于海外发展战略的重要布局，可完善我们在欧美等地的市场布局，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，可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、更专业的技术服务，增强客户满意度。最后，公司还能通过海外市场的直接反馈，快速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。

#### 8、并购方面有哪些规划？

答：外延式并购是公司未来发展的主线，前几年公司主要重心在自建产能扩张，未来将瞄准细分行业产品的补充和协同发展。公司将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。

#### 9、公司对明年的需求如何看待？

答：目前，国家出台的多方面政策，促进设备更新换代、促进消费、优化地方债务等，会对明年经济及市场带来促进作用，刀具作为基础的耗材产品，能最快受益于下游加工的复苏。公司在经济低谷期提前布局产能和终端渠道，

在经济形势恢复的时候将有效抓住市场机遇。公司在今年开展库存消化、产品结构升级等，都给明年的经营奠定了有利的基础。

10、公司未来发展战略是什么？

答：公司以市场为导向、以创新为驱动，以成就客户、贡献价值为基本原则，对公司未来发展进行审慎严谨布局，坚持自主研发，不断升级迭代现有刀具产品和生产工艺技术，扩大刀具产品系列矩阵、拓展产品应用领域，创新销售模式、完善国内外销售渠道，从产品、研发、渠道、市场等多方面锚定中长期布局，一步一个脚印，打好基础、稳健发展。未来，公司将继续“聚焦、裂变、创新、升级、品牌”，重视聚焦客户痛点和难点，为客户创造价值；秉持包容开放的心态，不断发展进化。我们将坚守欧科亿品牌的使命，增值创效创新刀具技术，为客户难题创优解决方案，为智能制造创兴生态平台。