

证券代码：688059

证券简称：华锐精密

**株洲华锐精密工具股份有限公司**
**2021年11月投资者关系活动记录表**

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	西南证券股份有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、上海六禾投资有限公司、民生加银基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、广东睿璞投资管理有限公司、华商基金管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、上海益菁汇资产管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、Dymon Asia Capital (Singapore) Pte. Ltd、瑞银证券有限责任公司、富国基金管理有限公司、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited、东北证券股份有限公司、交银施罗德资产管理有限公司、海通证券股份有限公司
<b>时间</b>	2021年10月29日-2021年11月30日
<b>地点</b>	湖南省株洲市芦淞区创业二路68号
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总经理肖旭凯先生  董事会秘书、财务总监段艳兰女士  证券事务代表姚天纵先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、请介绍一下公司的发展历史？</b></p> <p>2007-2011年，公司抓住汽车、工程机械、能源装备和轨道交通等行业的快速发展机遇，针对太原重工、东方电气和中信重工等终端大客户的切削应用需求，向客户提供非标定制化的硬质合金刀具产品，以直销模式为主。</p> <p>2012-2016年，由于终端大客户的用刀需求复杂且回款周期较长，公司适时调整经营发展方向，逐步从“为大客户提供非标定制化产品”向“满足众多中小机械加工企业金属切削共性需求的标准产品”转型。针对标准刀具产品市场具有用量大、品种集中、通用性强、市场竞争激烈等特点，公司采用“集中优势，单品突破”的研发战略，开发出模具铣刀和槽刀片等具有高性价比优势的产品。同时</p>

开始向经销模式转型。

2017年至今，公司核心产品在加工精度、加工效率和使用寿命等切削性能方面已处于国内先进水平，进入了由欧美和日韩刀具企业长期占据国内中高端市场。公司陆续推出具有独特基体材料、槽型结构和涂层工艺的“顽石”“哈德斯通”系列产品，迅速获得了市场高度认可。

## 二、请介绍一下公司刀具产品的种类及产品结构？

公司主要产品为车削、铣削和钻削三大系列硬质合金数控刀片。因产品性能提升和公司产能释放，今年前三季度，公司车削刀片销量占比有所上升。

## 三、请介绍一下铣削刀片毛利率高于车削刀片毛利率的原因？

铣削刀片通常是多个切削刃同时参与切削，刀片的尺寸一致性波动对其使用寿命的影响较大，生产门槛较高，因此铣削刀片毛利率较车削刀片更高。

## 四、请介绍一下刀具行业的竞争格局以及未来发展趋势？

目前，全球的切削刀具市场规模约2400亿元，大致分为三个阵营。国际刀具行业竞争格局大致分为三个阵营。第一阵营是以山特维克为代表的欧美刀具企业，欧美刀具企业定位于为客户提供完整的刀具解决方案，通过强大的研发投入、人才培养以及质量管理体系推动其产品体系不断推陈出新，并在技术上处于持续领先的水平，在高端定制化刀具领域始终占据着主导地位，市场呈现寡头竞争。第二阵营是以三菱综合材料为代表的日韩刀具企业，日韩刀具企业定位于为客户提供通用性高、稳定性好和极具性价比的产品，在高端制造业的非定制化刀具领域赢得了众多厂商的青睐。第三阵营是以株洲钻石为代表的国内刀具企业，数量众多，竞争实力差距较大，主要通过差异化的产品策略和价格优势，赢得了较多的中低端市场份额。

因此，高端刀具市场整体为美、日韩刀具企业之间垄断竞争，国内优秀刀具企业在细分领域逐步追赶的格局，中低端刀具市场则是国内众多刀具企业之间的充分竞争。

目前国内刀具与进口高端刀具的主要差距体现在产品的稳定性、一致性以及提供整体切削解决方案的能力上，因此未来刀具企业的竞争主要体现在技术竞争。未来随着国内刀具企业研究成果和开发生产能力不断提升，有望进一步加快进口替代速度。

#### **五、请介绍一下国内刀具行业的市场规模及发展趋势？**

国内切削刀具市场规模在400亿左右，其中大约53%为硬质合金刀具，约21%为高速钢刀具，约8%为陶瓷刀具。2016年—2019年，进口刀具消费占刀具总消费比例从37.17%下降至34.61%，国内刀具自给能力不断增强。此外，我国刀具消费占机床消费比率逐年提升，机床数控化率不断提升，都将带动数控刀具市场的增长。

#### **六、请介绍一下国内刀具行业的竞争情况？**

在今年上半年行业景气度较好的背景下，国内同行业竞争对手加速了新产能的建设，但未来刀具企业的竞争仍然体现在技术竞争上。

#### **七、请介绍一下国产刀具与进口刀具的主要差异？**

目前国内刀具与进口高端刀具的主要差距体现在产品的稳定性、一致性以及为客户提供整体切削解决方案的研发能力及响应速度上，因此未来刀具企业的竞争主要体现在技术竞争。

#### **八、请问公司与同行相比公司的优劣势体现在哪些方面？**

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片行业内少数具备硬质合金数控刀片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。

公司竞争劣势主要在于公司的规模、整体服务能力、综合影响力和市场形象等方面与欧美、日韩刀具企业相比仍具有较大的提升空间。

#### **九、请介绍一下公司在生产方面的优势？**

公司是国内硬质合金数控刀片行业内少数具备从配料、球磨、喷雾干燥、压制成型、烧结、研磨深加工、涂层和自动包装完整生产工序的企业，同时掌握产品槽型开发和精密模具制备能力，可以实现由粉体原材料到最终硬质合金数控刀片全流程自主可控的生产，具体体现为：①公司从源头上对原材料的成分进行准确鉴定，并预先考虑到后续的压制、烧结和涂层工艺过程对关键碳成分的影响，设置基体材料最优成份和结构，保证产品物理性能、精度尺寸的稳定性和可靠性，提高了产品的生产良率（直通率95%以上）；②高精度模具制备能力，将压制精度水平提升到研磨加工精度水平，直接“压制-烧结一次成型”后的刀片内切圆精度控制在 $\pm 0.025$ 毫米（mm）以内，达到E级产品精度要求，极大地提高了公司的生产效率；③依托公司完整的生产制造链，公司减少研磨深加工工序和表面涂层工序的外协加工，缩短了生产周期并降低了生产成本。

#### **十、请介绍一下公司刀具价格与进口刀具价格存在差异的原因以及公司将采取的措施？**

存在价格差距的原因主要在于公司刀具与进口高端刀具在产品的稳定性、一致性以及提供整体切削解决方案的能力上存在差距。公司将进一步加大对基体材料、槽型结构、精密成型、表面涂层四大核心技术领域的研发投入，引进研发人才，不断提升产品性能。

#### **十一、请介绍一下公司前三季度的业绩情况？**

2021年1-9月，公司实现营业收入3.59亿元，同比增长62.68%，公司实现净利润1.22亿元，同比增长98.32%；2021年1-9月，公司净利率为33.89%，同比增长6.09个百分点；公司经营活动产生的现金

流量净额为1.34亿，同比增长168.76%，公司收入质量、盈利质量不断提升。

公司今年前三季度业绩向好，主要因素为今年刀具行业、制造行业整体向好以及公司产品性能不断提升、产能逐步释放和渠道的不断完善。

#### **十二、请介绍一下公司的产能增长情况及未来扩张规划？**

公司募集资金投资项目仍在建设，建成后产能释放也会有一个过程。公司现有生产线仍在增加新设备提升产能，预计未来产能会有小幅提升。

#### **十三、公司如何监控市场需求变化并调整生产？**

公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，公司销售部根据客户订单要求的产品规格、交货周期和数量等信息生成生产令卡，由生产部门组织生产，同时公司对市场需求较稳定的产品设置适度安全库存。

#### **十四、请介绍一下限电对于公司的影响？**

国内下半年各地的限电预计会对下游行业需求产生一定程度的影响，公司将持续关注这方面的影响。

#### **十五、请问“汽车缺芯”是否会对公司下游需求产生影响？**

全球切削刀具按制造业板块的销售去向统计，汽车行业占34%，汽车行业是切削刀具的重要应用领域，如果“汽车缺芯”情况持续存在，预计将对刀具的需求产生一定程度的影响。

#### **十六、请介绍一下公司销售模式的现况和未来规划？**

公司目前采用经销为主、直销为辅的销售模式。经过多年的生产经营积累，公司已建立了聚焦华南、华东和华北等国内主要数控刀片集散地，覆盖二十余省市的全国性销售网络。此外，公司近年来也积极拓展海外市场，加快全球布局。

未来随着公司研发实力的进一步增强，公司将争取与国内一些重点行业重点客户达成战略合作，推出定制化的整体切削解决方案和应用服务，由经销为主向经销与直销并重转型。

**十七、请介绍一下公司直销客户的拓展情况？**

公司今年加大了直销客户的开发力度，目前在航空航天等领域的客户开发取得一定进展。

**十八、请介绍下公司的研发模式和研发团队？**

公司组建了由主管研发的副总经理、总工程师和总工艺师规划指导，设计部、工艺部和材质部共同组织实施的完备研发模式，确定了基础研究与新品开发两个重要研发方向。公司研发流程包括论证、设计、研制和测试四个阶段，采取“集中优势、单品突破”的研发战略，基础研究和新品开发项目论证立项后，即由公司研发体系下各部门协同配合联合开发，充分调动研发和生产内外部要素持续推动技术进步。

同时，公司打造了一支老中青梯度合理、学科门类齐全、专业技能扎实的研发人才队伍，覆盖了硬质合金数控刀片制造的四大核心领域，公司将持续加大研发投入和人才队伍建设，提升技术实力和综合竞争力。

**十九、请介绍一下公司拟发行的可转债募投项目的基本情况？**

本次公司拟发行可转换公司债券募集资金总额不超过人民币40,000万元（含本数），扣除发行费用后，用于以下项目的投资：

（1）精密数控刀体生产线建设项目；（2）高效钻削刀具生产线建设项目；（3）补充流动资金。

**（1）精密数控刀体生产线建设项目**

根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势和公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，公司规划建设精密数控刀体生产线，用于生产公司现有精密数控刀片配套的刀盘、刀杆等产品。本项目达产后，可实现年新增精密数控刀体产品50万件的生产能力。

本项目将在公司现有数控刀片产品的基础上，建设与之相配套的包括刀杆、刀盘在内的刀体生产线，最大程度提高公司产品性能，满足客户对刀具在使用寿命、加工精度及稳定性等方面的要求，进一步扩大切削刀具市场占有率。

**(2) 高效钻削刀具生产线建设项目**

根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势及公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，规划建设高效钻削刀具生产线。本项目达产后，可实现年新增各类高效钻削刀具140万支的生产能力。

目前，公司的钻削加工产品主要为可转位钻削刀片，与刀体通过机械夹固方式组合成刀具参与金属切削加工，由于刀具直径受到机械夹固方式的限制，因此主要应用于大直径孔加工，而无法满足不同终端用户小直径孔加工需求。通过建设高效钻削刀具生产线，新增整体硬质合金钻削刀具产品以覆盖小直径孔加工领域，有助于进一步提升公司综合金属切削服务能力，缩短与国外先进刀具企业的差距。

**二十、请介绍一下公司IPO募投项目对于公司业务的提升？**

公司募集资金投资项目紧紧围绕公司现有主营业务，结合国家产业政策和行业发展特点，以现有技术为依托实施的投资计划，是对现有主营业务的进一步拓展。产能扩建项目投产后，有利于公司缓解现有产品产能不足的瓶颈，优化产品结构，提升公司整体规模和综合竞争实力；研发中心项目虽不直接产生效益，但项目的实施将进一步完善公司的研发体系，有效增强公司的技术和研发优势，其效益将最终体现在公司生产技术水平提高、工艺流程改进、新产品快速投放所带来的生产成本的降低和盈利水平的提升，巩固和提升公司的行业地位；补充流动资金项目将为公司的快速发展提供资金保障，显著改善公司的流动性指标，增强发展后劲。

**二十一、请介绍一下公司IPO募集资金投资项目中的硬质合金数控刀片、金属陶瓷数控刀片和整体刀具的盈利能力？**

公司IPO募投的硬质合金数控刀片是针对航空航天难加工材料、汽车零部件高效加工、模具铣削精加工等领域持续对自身产品的升级换代系列。随着公司在航空航天、汽车等高端制造领域加工解决能力的提升以及向整体解决方案供应商的转型，公司有望增加由原有境外厂商占据的高端制造领域的市场份额，进一步提升产品价格。因此，公司预测硬质合金数控刀片达产后第一年平均销售单

价为9.86元。

公司参考了市场上金属陶瓷数控刀片及硬质合金整体刀具的价格、公司的技术优势、下游应用场景及发展情况，预计金属陶瓷数控刀片及硬质合金整体刀具达产第一年其平均销售单价（不含税）分别为9.20元、48.67元。

## 二十二、请介绍一下公司针对IPO募投产能消化的规划？

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，实现在硬质合金数控刀片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。

## 二十三、请介绍一下公司拟发行的可转债募投项目的基本情况？

本次公司拟发行可转换公司债券募集资金总额不超过人民币40,000万元（含本数），扣除发行费用后，用于以下项目的投资：

（1）精密数控刀体生产线建设项目；（2）高效钻削刀具生产线建设项目；（3）补充流动资金。

（1）精密数控刀体生产线建设项目

根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势和公司近三年产品



盈利情况及未来发展战略，公司规划建设精密数控刀体生产线，用于生产公司现有精密数控刀片配套的刀盘、刀杆等产品。本项目达产后，可实现年新增精密数控刀体产品50万件的生产能力。

本项目将在公司现有数控刀片产品的基础上，建设与之相配套的包括刀杆、刀盘在内的刀体生产线，最大程度提高公司产品性能，满足客户对刀具在使用寿命、加工精度及稳定性等方面的要求，进一步扩大切削刀具市场占有率。

#### (2) 高效钻削刀具生产线建设项目

根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势及公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，规划建设高效钻削刀具生产线。本项目达产后，可实现年新增各类高效钻削刀具140万支的生产能力。

目前，公司的钻削加工产品主要为可转位钻削刀片，与刀体通过机械夹固方式组合成刀具参与金属切削加工，由于刀具直径受到机械夹固方式的限制，因此主要应用于大直径孔加工，而无法满足终端用户小直径孔加工需求。通过建设高效钻削刀具生产线，新增整体硬质合金钻削刀具产品以覆盖小直径孔加工领域，有助于进一步提升公司综合金属切削服务能力，缩短与国外先进刀具企业的差距。

#### 二十四、请介绍一下公司可转债募投的刀体项目对于公司业务提升的提升？

伴随我国产业结构的调整升级进程不断加快，加工产品的结构复杂化、加工精度要求的不断提高以及生产效率的提升，终端用户对刀具的要求也不断提高。而刀体与刀片的匹配程度会在加工过程中对刀片的使用寿命、加工精度及稳定性产生直接影响，原有的刀体和刀片分割开单独参与竞争的方式无法满足客户对刀具性能的更高要求。公司未来向刀柄刀盘刀片等一体化综合的方向发展有助于满足客户对刀具在使用寿命、加工精度及稳定性等方面的要求，进一步扩大切削刀具市场占有率。

#### 二十五、请介绍一下公司未来的发展战略？

公司将进一步夯实并发挥公司在技术创新、产品开发方面的优

势，加大研发投入和人才队伍建设，以技术推动市场为导向，不断升级迭代产品并开发新系列。在巩固硬质合金数控刀片市场优势地位的基础上，优先发展基础材料技术的研究，进军金属陶瓷、陶瓷、超硬材料等新材料领域；同时，通过新品项目的开发，向工具系统、精密复杂组合刀具领域拓展，进一步丰富公司的产品线。通过不断提升对大中型企业的综合金属切削服务能力，将公司从单纯提供切削产品的企业打造成为国内领先的整体切削解决方案供应商。

#### **二十六、请介绍一下公司销售模式的规划？**

未来随着公司研发实力的进一步增强，公司将争取与国内一些重点行业重点客户达成战略合作，推出定制化的整体切削解决方案和应用服务，由经销为主向经销与直销并重转型。

#### **二十七、请介绍一下公司在人力资源方面的规划？**

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。

#### **二十八、请介绍一下刀具行业未来技术发展趋势？**

(1) 现代切削加工对刀具基体材料、涂层材料、刀具结构提出更高要求

随着高速、高效、高精度的现代切削加工需求不断升级，开发与现代切削加工相适应的刀具成为未来发展方向，这对于刀具基体材料、涂层材料、刀具结构都提出更高的要求。

(2) 现代切削加工对刀具企业的综合金属切削服务能力提出更高要求

伴随现代制造企业对高速、高效加工的不断追求，传统供应标准刀具的方式将无法适应这种需求的转变，刀具企业根据客户的加

	<p>工成本、效率要求提供整体解决方案设计与服务的能力变得尤为重要。</p> <p><b>二十九、请问公司未来是否考虑拓展超硬刀具领域业务？</b></p> <p>随着新能源汽车的发展，汽车轻量化需求将不断上升，铝合金等轻量化材质的应用将会拓展超硬刀具的应用场景。公司未来在巩固现有硬质合金数控刀片的优势地位基础上，将优先发展基础材料技术的研究，进军金属陶瓷、陶瓷、超硬材料等新材料领域。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年10月29日-2021年11月30日