

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”），2021年10月1日-10月31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	10月12日 10:00-11:00	电话会议	华安基金、华西证券	董秘韩红涛
2	10月14日 13:00-15:00	特定对象调研	东吴证券、中邮创业基金	董秘韩红涛
3	10月18日 10:00-12:00	特定对象调研	景顺长城基金	董秘韩红涛
4	10月20日 20:00-21:00	电话会议	华创证券主持电话会议	董秘韩红涛
5	10月21日 9:00-11:30	电话会议、特定对象调研	中金公司主持电话会议	董秘韩红涛
6	10月21日 15:30-16:30	电话会议	兴业证券主持电话会议	董秘韩红涛
7	10月22日 10:00-12:00	电话会议	广发基金、长江证券	董秘韩红涛
8	10月26日 10:00-12:00	特定对象调研	长江证券、北大方正人寿、生命保险资管、前海联合基金	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1. 请介绍一下公司三季度业绩和经营情况。

答：公司2021年前三季度实现营业收入7.59亿元，同比增长53.18%；实现净利润1.70亿元，同比增长119.01%，第三季度实现营业收入2.63亿元，同比增长40.68%，实现净利润6,592万元，同比增长121.69%。公司第三季度综合毛利率达到36.6%，环比提升了2.98个百分点，同比2020年同期提升了5.71个百分点；第三季度净利率达到25.04%，环比提升3.58个百分点，同比2020年同期提升了9.15个百分点，提升幅度较大。公司经营业绩提升主要源于：（1）

产品结构优化，一方面公司加大对数控刀具的投入，数控刀具业务增速显著高于硬质合金制品业务增速，收入占比提升，另一方面，数控刀片业务中，公司也不断有替代进口的高毛利新品推出，提升盈利能力；（2）公司产品涨价因素逐步体现；（3）规模效应下费用率水平降低，公司第三季度费用率为 9.31%，环比下降了 2.06 个百分点。

近年来，国产刀具企业的技术快速提升，进口替代速度加快，目前整个下游行业需求较好，而国产刀具企业的产能增速有限。国内刀具企业扩产需要同时具备资金、技术、产品积累的条件，因此，国产刀具企业的扩产速度不能完全满足目前国产刀具需求市场的快速增长。随着公司募投项目的建成，公司数控刀片产能将快速提升，进一步增强公司核心竞争力和盈利能力。

2. 公司项目进展如何？新产品开发情况如何？

答：公司项目进展顺利：（1）4000 万片数控刀片项目的设备已陆续到位，进入设备安装阶段；（2）配套刀体刀具和整体硬质合金刀具业务，已有少量产品；（3）新建园区项目，本月完成拿地，主要针对刀具产业链延伸及现有产品扩产项目，将为公司持续增长提供强劲动力。

公司重视研发投入，新品研发加快。公司重点完善了面向终端市场的赛尔奇品牌的系列产品牌号，对于钢件、不锈钢、铸铁的半精加工及精加工，性能更优。同时，加大了铣刀牌号产品的开发，通过新型 90 度面铣刀、88 度面铣刀、75 度面铣刀、模具铣刀等产品开发，完善了铣削牌号，拓宽铣削产品的应用范围。结合市场需求，公司重点对汽车行业刀具、航空行业刀具、模具行业刀具进行了系统性的研究，完善了刀具牌号。针对风电发电、轨道交通等强力车削加工领域的特点，开发了适用于钢类强力车削加工的 OC 系列新牌号及产品系列。公司还开发出全新超细纳米硬质合金圆棒牌号 OKE816、OKE805、OKE800 等牌号；在高性能金属陶瓷锯齿方面，开发出全新金属陶瓷锯齿牌号，产品性能对标欧洲高端金属陶瓷品牌。

3. 公司三季度分产品收入情况？

答：公司第三季度单季度营业收入 2.63 亿元，其中，数控刀片收入 1.23 亿元、硬质合金制品收入 1.4 亿元。

4. 公司在出口方面有何最新进展？

答：下半年，公司出口份额持续提升，海外渠道布局进一步夯实。公司在全球市场寻求当地有影响力的代理商进行海外销售，集中优势选择更强盈利能力更适合中国刀具定位的产品市场，如半精加工等偏中端的大众消费市场，产品出口亚洲西欧北美等地，出口国家多达 30 多个。

5. 募投项目 4000 万片数控刀片的产品定位是怎样的？

答：“年产 4,000 万片高端数控刀片智造基地建设项目”的主要产品为精加工刀片、复杂异形铣削刀片、专用车刀片和专用铣刀片，项目拟扩充高端数控刀片产品的产能，主要针对进口刀具的国产替代。通过本次募投项目的实施，公司研发成果转化能力提高，产品系列进一步丰富，“智造”能力增强，从而在保持公司数控刀具产品良好发展势头的基础上，提升盈利能力和核心竞争力。

6. 限电对公司有什么影响？

答：目前，限电未对公司产生不利影响，未来电力可能会持续偏紧，对企业的影响大小与当地用电政策有关。公司不属于高耗能企业，而且刀具应用领域比较广，国产替代加速，高端刀具的需求未受到影响。

7. 刀具企业如何应对行业景气度不确定变化？

答：公司考虑行业景气度变化对价格和出货量存在不确定性，需求存在变动的可能，公司提前布局产品项目和市场空间以应对这些影响，一方面，公司目前规划产品主要针对进口替代市场，公司加大了研发力度，高端刀具产品占比逐步提升；另一方面，由于下游应用非常分散，对刀具总需求影响不太明显。目前，硬质合金刀具国产化率非常低，国产刀具企业规模占比非常小，不管是国内市场还是全球市场，都有很大的空间。因此，未来高端刀具市场仍将持续增长，国产替代趋势加强，未来高端刀具需求受行业景气度影响不太明显。

8. 国内各企业之间的销售体系有什么差别？

答：主要都是经销商模式，只是在经销商布局上存在差异。一方面，有各自侧重的应用市场和领域；另一方面，在流通经销商和终端经销商的布局上存在差异，终端经销商与终端客户联系更为紧密，各刀具企业在终端经销的布局深度存在差异。

9. 简单介绍一下整体解决方案？

答：目前国际领先的刀具生产企业凭借其丰富的产品种类、对客户需求的深

度理解、较高的研发实力为用户企业提供个性化的切削加工整体解决方案。未来，我国刀具制造商的角色将发生转变，从单纯的刀具生产、供应扩大至新切削工艺及相应配套技术和产品的开发，从单纯刀具供应商的地位上升至为用户企业解决加工问题的重要合作伙伴。

公司致力于打造数控刀具综合供应商，将重点推广终端服务品牌，为用户企业提供切削加工整体解决方案，提高产品附加值，丰富服务内容，增强公司国际竞争力。

10. 介绍一下公司核心竞争力和发展战略？

答：公司专注于硬质合金刀具行业二十五年，具备领先的核心优势：（1）突出的行业地位，公司是国内规模最大的锯齿刀片企业，技术水平行业领先，形成了具备稳固优势的市场占有地位；公司数控刀具产品处于国内前三，技术领先，媲美日韩，实现了进口替代。（2）领先的技术研发优势，公司掌握了贯穿合金材料到刀具制造全过程的关键控制技术，形成了以不锈钢、钢件加工数控刀片、耐腐蚀锯齿刀片和超薄圆片等核心优势产品并不断突破新材质新产品的研发布局；公司拥有完善的技术人才结构、产学研合作及丰富的研发成果；（3）公司产品系列较为丰富，具有较充足的研发品种储备，是公司往高端持续迭代放量的保障，同时，公司不断挖掘客户需求，优化产品性能，丰富产品系列，保持公司在产品系列方面的竞争优势。（4）刀具集成和整体解决方案优势，公司把握行业发展的趋势，凭借对客户需求的深度理解和较高的技术研发实力，为用户企业提供个性化的切削加工问题解决方案，凭借刀具技术集成优势和较为齐全的产品系列优势，为客户完整地实施加工解决方案。（5）品牌优势，公司经过多年经营，积累了一定的知名度和美誉度，与国内外知名客户建立了稳定的合作关系，如百得工具（BLACK+DECKER）、乐客（LEUCO）、金田锯业、日东工具、永泰锯业等。

国产刀具处于进口替代加快的黄金时期，公司未来将立足刀片，继续完善产品系列深耕刀片市场；其次，适当布局金属陶瓷刀具市场；再者，加快布局硬质合金刀具整体解决方案业务以及延伸整体硬质合金棒材产业链拓展整体硬质合金刀具，力求将自身打造成为国内领先、国际知名的数控刀具综合供应商和系统服务商。