

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11月1日-11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	11月4日 14:30-16:00	特定对象调研	嘉实基金	董事长袁美和
2	11月9日 17:30-18:30	电话会议	Athena Capital Management	董秘韩红涛
3	11月11日 10:00-11:30	电话会议	招商证券主持电话会议	董秘韩红涛
4	11月18日 10:00-12:00	特定对象调研	青骊投资、交银施罗德基金、东北证券	董秘韩红涛
5	11月22日 9:00-11:00	特定对象调研	彬元资本	董秘韩红涛
6	11月25日 10:00-11:00	电话会议	华夏久盈	董秘韩红涛
7	11月25日 14:00-16:00	特定对象调研	海通证券	董事长袁美和
8	11月25日 15:00-16:30	电话会议	建岷实业投资	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1. 投资建设数控刀具产业园项目的意义有哪些？

答：随着制造业转型升级加快和机床数控化率的不断提升，未来高端数控刀具是行业最主要的增长点，投资建设数控刀具产业园：1）有助于公司进一步扩大数控刀具和整体硬质合金刀具产能，提升市场占有率和核心竞争力；2）通过本项目建设，立足优势数控刀片产品，延伸到刀具产品，公司产品布局进一步完善，产品结构进一步优化，产品配套能力增强，能满足终端客户整体解决方案需求，有利于提升公司整体方案服务能力，提高产品附加值，从而进一步提升公司

盈利能力；3) 公司具备行业领先的数控刀片产能规模和技术水平，坚持产品迭代创新，对标进口产品替代，该项目建设有助于提升国产刀具市场份额，争取更多话语权，推动我国硬质合金切削刀具的发展和进口替代份额的进一步提升。

2. 建设研发办公楼的必要性？

答：随着公司规模扩大，现有办公及研发场地已趋于饱和，难以满足公司进一步发展的需求，同时为了进一步提升企业竞争力，加大研发创新力度，构建起公司可持续发展的科技研发及自主创新平台，满足公司以数控刀具为核心的产品研发梯队以及生产规模不断壮大的需要，根据公司整体规划和未来发展方向，由全资子公司株洲欧科亿切削工具有限公司新建研发办公楼。

研发办公楼的建设为公司提供更加安全、稳定、高效的研发基地和办公场所，同时可以整合公司内部资源，加强各部门之间联系，有效提升办公效率及公司对外企业形象，树立企业品牌，进一步提升产品竞争力，符合公司战略发展需要。

3. 公司的人才建设举措有哪些？

答：公司十分重视人才培养，企业拥有人才就拥有未来，公司多方面考虑人才战略，内培外引的方式吸引多层次人才。一方面持续引进行业、高校、海内外高端人才，强化公司在行业内的核心竞争力；另一方面，公司基于业务绩效的薪酬激励机制以及探索更多人才激励机制，以最大限度激发人力资源潜力；另外，公司构建完善基于经营发展的人才生产线，强化培训管理，服务经营发展需求。

4. 新规划的业务板块对公司有何促进？

答：新业务板块将为公司持续业绩增长提供保障：一是数控刀具项目，数控刀片配套刀体的安装精度和装夹强度影响数控刀片加工精度，其适配性有利于提高刀片产品的使用寿命、控制精度等，同时可以增加市场壁垒和客户粘性，公司正在积极发力，完善工具系统系列产品的开发；二是整体硬质合金刀具产品，公司已经具备整硬刀具材料（棒材）的生产和销售基础，经后续磨削、刃口处理、涂层等工序制成整体硬质合金刀具，能进一步丰富公司数控类刀具产品系列；三是金属陶瓷产品，金属陶瓷在精加工高速加工等场景具备其优势，盈利能力强，公司已有较成熟的研发储备和小批量的市场产品。

综上，新业务板块是公司在硬质合金刀具产业链上品类的完善和延伸，而刀具技术具有相通性，具备较强的技术、设备、工艺体系、市场和产品协同，可优

化产业技术协同发展，同时，也有利于公司提升整体解决问题的能力。

5. 如何看待国内市场需求增量？和机床增量的相关度如何？

答：国产刀具需求主要有增量和存量两个维度：一方面，得益于机床的增量和机床数控化率的提升以及随着合金材料、复合难加工材料的应用趋势所带来的硬质合金涂层刀具的消耗增量，增量需求不断扩大；另一方面，刀具的存量需求来自进口市场份额的替代，国产刀具技术突破、产能提升，替代进口产品的实力不断增强，高性价比优势和本土服务优势将促使国产刀具的存量市场份额的快速提升。

6. 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，公司主要应对措施包括：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。公司在渠道布局方面，加大了国内终端客户和海外市场的渠道布局，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。

7. 几家刀具企业都集聚在株洲的原因是什么？

答：株洲是国内硬质合金产业发源地，同时也是国家政策鼓励发展的硬质合金高端精深加工产业集聚区，拥有完整的硬质合金材料产业链，产业人才聚集，产学研用综合实力领先国内。目前株洲聚集了包括株洲硬质合金集团有限公司和公司在内的多家行业内的知名企业，产业集聚有效促进区域内企业的信息、人才、技术的交流。

8. 公司在销售渠道方面是如何布局的？

答：公司稳步推进营销策略，一方面，集中优质客户资源，产品在市场主流客户处形成稳定销量，主要通过核心经销商、多层级中小型经销商以及战略合作客户等方式；另一方面，公司加大了终端客户的开拓，主要通过赛尔奇、品牌专营店、专用领域市场开拓等方式，整体解决方案的业务有一定提升。此外，公司加大了海外销售布局，海外市场空间更大，公司产品具备海外竞争的基础，刀具是全球性的市场，未来海外是很重要的增量。

9. 公司品种这么多，生产上会体现出规模效应吗？

答：多品种是行业特性，产品量越大，规模效应越明显。公司生产设备、工序是通用的，不同品种之间是基体、涂层、结构等的不同搭配，结构对应不同的模具，规模小时需要频繁匹配结构、配方、涂层等，规模越大生产效率越高，规模效应越明显。公司品种比较多，同一品种量足够大的时候可以实现专线、专机生产；同一结构的产品越多，模具压制时的生产效率越高，规模效应也会越明显。

10. 硬质合金制品的技术发展趋势是怎样的？

答：公司硬质合金制品的生产和应用技术处于行业领先水平，其未来技术发展趋势主要是某些应用领域可能发生加工方式的替换或者材质的替换。

随着环保要求的提高，在钢材锯切领域，硬质合金锯片逐步替代砂轮锯；为了满足无冷却液切削环境的应用，锯齿刀片的材质需要进行调整；随着数控加工技术的发展和定制家具需求的增加，部分加工环节出现以“铣”代“锯”的趋势，实现自动化加工；在部分杂质含量较低的人造板材加工领域，金刚石锯片体现出明显的寿命优势。

公司顺应市场、技术的变化趋势，积极调整产品结构，完善生产技术和产品材质，以应对某些领域可能发生的加工方式替换或材质替换。公司开发了木用棒材产品，用于生产木用数控立铣刀；开发了金属陶瓷材质的锯齿刀片，以应对钢材冷切领域的使用需要；开发了专用于金刚石复合片的硬质合金基体，介入到金刚石锯片领域。公司将持续保持硬质合金切削刀具产品创新开发和结构优化。

11. 产品性能稳定性和精度一致性是指什么？如何保障？

答：现代金属切削加工在满足高速高效的同时，对刀具性能稳定性和使用安全性提出较高要求。刀具产品高性能的稳定性和高精度的一致性为刀具服役时安全稳定的核心保障。硬质合金刀具的制造工序长且工艺复杂，生产过程中关键质量控制点多且难度大，产品性能偏差和精度误差均会形成误差累积传递。

公司经过二十多年的工艺细节优化和实践经验积累，通过长期的质量控制体系建设和持续优化升级，形成了一套产品全生命周期的质量保证体系，即贯穿产品设计、制造、检验、品质分析、试切分析、产品售后与应用指导全生命周期的质量管控体系，使产品性能稳定性和精度一致性保持在行业先进水平，有效增强了产品的市场竞争力。