

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9月1日-9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	9月1日 10:00-11:30	电话会议	华创证券秋季策略会 (线上)	董秘韩红涛
2	9月1日 15:30-16:30	电话会议	西南证券策略会(线上)	董秘韩红涛
3	9月2日 15:30-16:30	电话会议	长江证券秋季策略会 (线上)	董秘韩红涛
4	9月8日 14:00-16:30	特定对象调研	招商证券、鹏华基金、银华基金、国投瑞银基金、健顺投资、华安财保投资、歌斐资产、誉辉资本、国寿资产、互兴资产、红塔红土基金、深圳望正资产、广发资管、万方资本、国新投资、日兴资产管理公司	董秘韩红涛
5	9月9日 10:00-12:00	特定对象调研	东证资管	董秘韩红涛
6	9月9日 14:00-16:00	特定对象调研	德邦证券、嘉合基金	董秘韩红涛
7	9月14日 14:00-17:00	特定对象调研	国元证券、国联证券、广东睿璞投资、博昀投资	董秘韩红涛
8	9月16日 9:15-11:30	分析师会议	天风证券策略会	董秘韩红涛
9	9月23日 10:00-12:00	特定对象调研	广发证券、兴业证券、富荣基金	董秘韩红涛
10	9月23日 13:30-15:30	特定对象调研	交银基金、华创证券	董事长袁美和、 董秘韩红涛

#### 二、投资者交流会议纪要

1、公司近几年快速增长的原因是什么？

答：公司快速增长是公司产能扩张和核心竞争力提升的体现。一方面公司实行技术迭代创新、进口替代的产品战略定位。通过不断加强技术研发，以优势产品为核心，提升产品品质，促进产品往中高端自我迭代，发展自主技术，持续创新，公司产品的技术水平、产能规模已处于行业领先地位，进口替代能力和市场占有率不断提升。二是公司注重核心技术和产能的稳定发展。公司通过合理规划，有效地制定产品和产能发展目标，有序地推进新产品的研发、储备和投产产能连续释放，确保公司发展后劲，增强公司竞争力。三是注重营销渠道的建设通过多层次经销商合作服务体系，覆盖国内主要制造产业基地并辐射至全国；加大终端客户和海外市场的开拓，促进渠道优化和整体布局；重视客户需求，努力为客户提供高品质服务和整体解决方案服务。

2、公司净利润率增长推动因素有哪些？

答：公司净利润率从 2017 年的 10.4% 快速提升至 2021 年上半年的 21.02%，主要原因有：第一，随着公司规模发展，规模效应进一步体现；第二，公司积极进行成本控制和质量管理，优化生产工艺，控制各项费用，降本增效明显；第三，不断优化产品结构，加强新品开发，高毛利率产品占比不断加大；最后，公司加强整体解决方案刀具产品的布局，盈利能力将进一步提升。

3、公司在株洲高新区新园区的投资主要是什么方面？

答：公司于 2021 年 4 月 30 日与株洲高新技术产业开发区管理委员会签署了《项目进区合同》，公司拟投资不低于 5 亿元，用于建设数控刀具产业园，主要是针对硬质合金棒材、整体硬质合金刀具、钢制品刀体、金属陶瓷等方面，具体项目还需要进一步进行可行性论证。公司将根据后续进展情况，及时履行相应的审批程序及信息披露义务。

4、数控刀片明年产能如何规划？

答：公司募投项目“年产 4000 万片高端数控刀片智造基地建设项目”预计今年底完成建设，明年进入产能释放期，因此，明年数控刀片会有产能爬升阶段，新增 4000 万片的产能会逐步释放。

5、新增 4000 万片数控刀片的投入产出比是否有提升？

答：公司新增 4000 万片数控刀片的设备选型更加优化，部分设备实现国产化，同时实现了整体化布局，设备和厂房使用效率更高。因此，该项目的投入产

出比有一定程度提升。

6、数控刀片的更换频率如何？

答：根据应用场景不同以及零部件的加工要求，数控刀片的更换频率不同，一般光洁度要求不高的，更换频率为几个小时；对光洁度有严格要求的场合，更换频率为几十分钟。

7、限电对三季度影响如何？

答：目前，株洲地区的限电政策尚未对公司产生不利影响。

8、8月份原材料涨了多少？对公司有什么影响？

答：8月份，原材料呈现上涨趋势，公司针对部分产品进行了再次调价，未对公司的毛利率产生不利影响，后期公司会持续关注原材料价格波动情况。

9、公司如何选择直销或是经销的模式？

答：硬质合金制品的客户主要为工具企业，工具企业向公司采购硬质合金制品加工制造刀具。由于硬质合金刀具的应用领域和场景不同，工具企业对硬质合金制品的规格型号要求不同，因此，硬质合金制品的销售采用直销模式。

公司数控刀具产品采用经销为主、直销为辅的销售模式。数控刀片属于工业易耗品，用户群体数量多且散，采用经销模式能够简化公司销售管理，使得公司将管理重心放在经销商开发、管理和服务上；同时能够发挥经销商覆盖面广、贴近当地终端用户的优势，实现对终端市场的精耕细作。

公司数控刀具产品的直销模式包括 OEM/ODM 和一般直销。OEM/ODM 销售模式是指公司按照客户定制需求或行业标准，为工具企业定制产品，再由其以自有品牌销售。数控刀具的种类较多，行业内工具企业分工较细，有的工具企业需要定制数控刀片基体进一步深加工，有的工具企业需要定制数控刀片配套其他刀具产品销售，因而存在向公司定制数控刀片的多样化需求。一般直销的客户类型分为小型贸易商和用户企业。小型贸易商贴近用户企业，公司在全国不同区域市场开拓了大量小型贸易商客户，借助其用户资源，便于公司获取不同应用场景数据，调整产品开发方案。同时，由于公司经销网络未能覆盖所有区域，对于具有发展潜力的小型贸易商，公司有计划地将其培育成区域经销商。用户企业是公司数控刀具产品的终端消费者。公司开发用户企业，有利于积累产品应用经验，提高产品和服务附加值。公司重点开拓较高价值的用户企业，为其提供个性化的切削加工整体解决方案。

10、下游应用领域如何选择刀具？

答：金属切削涉及零件范围极为广泛，而这些零件由不同材料制成。每种材料有独特性能，其特性会受到所含合金元素、热处理、硬度等影响，这些因素组合起来，对刀具结构、牌号和切削参数的选择产生重要的影响。在选用刀具时须考虑工件材料特性、刀具几何结构、刀具材料、加工阶段、切削参数等多种因素。