

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”），2023年4月1日-4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	4月11日 16:00-17:00	特定对象调研	中信证券会议	董事长袁美和、董秘韩红涛
2	4月11日 20:00-21:00	特定对象调研	中金公司、广发证券、财通证券、浙商证券、安信证券、天风证券、民生证券、西南证券、德邦证券、海通证券、招商证券、国金证券联合组织2022年年度报告电话会议	董事长袁美和、董秘韩红涛
3	4月12日 10:00-12:00	特定对象调研	华夏基金、兴合基金、龙猛投资、华安证券、招商基金、申万基金、宏源投资、上海证券、杨利、泰达宏利、永赢基金、大招商证券、资产信诺资管、野村资管、浙商银行、东方证券、德邦证券、西南证券、中海、国金证券、江海、长江养老、东方马拉松	董事长袁美和、董秘韩红涛、整包人业务负责人
4	4月12日 14:00-15:00	特定对象调研	星石投资、复星集团、东方证券、中金、西南证券、广发、基金、东方马、拉松、丹羿投资、上海、津杨资产、交银、鑫巢资本、开基、证券、长江养老、前海、恒生前海、海通证券、电科、投资、嘉实基金、万方、资产、德邦证券、财通、证券、WT Asset Management、中金公司	董秘韩红涛、经销商代表
5	4月14日 10:00-11:30	特定对象调研	天风证券、泰康资产（香港）、汇丰晋信	董秘韩红涛
6	4月19日	特定对象调研	鹏华基金、西南证券	董秘韩红涛

	10:00-12:00			
7	4月20日 14:00-15:00	电话会议	汇添富基金	董秘韩红涛
8	4月20日 20:30-21:30	电话会议	华商基金	董秘韩红涛
9	4月27日 20:00-21:30	电话会议	中金公司、西南证券组织 2023年第一季报告电话会议	董事长袁美和、董秘韩红涛
10	4月28日 9:00-10:00	电话会议	东吴证券、华创证券组织 2023年第一季报告电话会议	董事长袁美和、董秘韩红涛

## 二、投资者交流会议纪要

### 1、公司2022年度业绩的基本情况如何？

答：2022年，国内外经济形势复杂多变，公司紧紧围绕既定战略目标，不断加大技术创新和产品开发力度，聚焦数控刀具产品，量价齐升，经营业绩实现稳步增长。报告期内，公司实现营业收入105,532.27万元，同比增长6.56%；实现归属于上市公司股东的净利润24,208.45万元，同比增长8.94%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润22,461.77万元，同比增长14.86%；综合毛利率36.97%，同比提升2.58个百分点。净利润率22.94%，提升0.5个百分点；扣非净利润率21.28%，提升1.54个百分点。

数控刀具业务快速增长，公司业务结构持续优化。报告期内，数控刀具产品实现营业收入64,266.26万元，同比增长41.18%；毛利率47.52%，同比提升1.60个百分点；销量达到9,903.33万片，同比提升约28.42%；销售均价6.49元，同比提升10%。公司数控刀具产品收入占主营业务收入比例上升到61.34%。随着公司整体硬质合金刀具、数控刀体、金属陶瓷数控刀片等数控刀具产品的产能逐步释放，数控刀具产品业务占比将持续提升，业务结构将持续优化，整体盈利能力也将进一步提升。

### 2、公司去年研发费用较高，有哪些研发成果转化？

答：2022年度，公司投入研发费用5,297.30万元，年内开展研发项目46个，同比增加11个，新增获得国内授权专利24项，新增申请国内专利28项。此外，公司通过了军工资质认证，获批设立博士后科研工作站，被认定为湖南省数控刀具涂层工程技术研究中心。

公司重视研发产品储备，报告期内新增数控刀片产品约2800多种，整体刀具及刀体约1600多种。公司产品系列开拓取得显著成果，完善了数控刀片中的小零件加工、金属陶瓷刀片、高硬车刀片、高温合金产品、汽轮机叶片加工产品等多个系列方向开发；同时，公司开发了多个棒材系列产品并已批量供应市场，以此为基材制作的整体刀具，在精密机械零部件加工、高硬度材料切削、精密模具高速加工等方面表现稳定的性能。

### 3、2022年，数控刀具产品销售收入中高端产品占比多少？

答：2022年，公司新增产能快速释放，高端数控刀片占比逐步提升，新产

品收入占比达到 34.58%，产品盈利能力进一步增强。2022 年，公司数控销售收入中 7 元以上的产品，销售收入占比超过 50%；8 元以上的产品，销售收入占比超过 31%；10 元以上的产品，销售收入占比在 17%。

4、公司 2022 年年度利润分配方案如何？何时实施分派？

答：2022 年度利润分配及资本公积金转增股本方案为：（1）以实施权益分派股权登记日的总股本为基数，公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 7 元（含税）。（2）以实施权益分派股权登记日的总股本为基数，公司拟以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

公司将在股东大会审议通过之后 2 个月内实施本次年度利润分派事宜。

5、研发人员平均薪酬下降的原因是什么？

答：一方面，随着公司逐步深入布局终端渠道以及规模扩大，公司增加了大量应用和工程方面的技术人员以及新产品研发人员储备，拉低了整个研发人员的平均薪酬；另一方面，2022 年度，部分研发人员年终奖励以股权激励为主，减少了现金奖励部分的额度，因此，研发人员薪酬总额及平均薪酬有一定程度的下降。

6、公司年终返点策略是怎么样的？去年返点多少？

答：公司对不同客户制定了相应的梯度销售考核指标以及年终返点奖励政策，根据年终销售总额确定是否返点以及返点比例。2022 年四季度计提年终折让费用约 1700 多万，全年计提折让费用约 2600 多万。

7、公司整体解决方案的盈利能力如何？

答：目前，公司快速推进整体解决方案模式，一方面通过服务商覆盖终端客户，另一方面，由公司整体解决方案团队直接对接大中型终端客户。公司整体解决方案团队积极进行客户现场刀具管理及工艺改进，快速拓展公司进入终端客户的产品类别，能进一步提升产品盈利能力，增强客户黏性。此外，公司需要不断延伸刀具品类，一站式解决客户用刀需求，逐步提升份额。

8、数控刀具产品发展趋势是怎样的？

答：随着国内机械加工行业自动化和智能化程度的提高，我国新增机床的数控化率逐步提升，对数控刀具加工效率的要求也越来越高。首先，加工效率的提升对数控刀片的高温性能、耐磨性等方面提出了更高的要求。其次，我国制造业提质升级，加工件材质复合、复杂程度提升，数控刀具也需要随之不断迭代升级，展开对涂层硬质合金刀具、金刚石涂层刀具等复合涂层产品课题研究，从基础原理着手提升数控刀具加工性能成为重要手段。最后，下游加工场景复杂程度提升，参与下游场景加工工艺设计和现场管理也成为提升数控刀具产品加工效率和加工性能的有力方式。

9、国内龙头企业发展方向有哪些？

答：数控刀具具有产品种类繁多、应用领域分散的特点，国内各家龙头企业经过多年发展，以自身的优势产品为核心，针对下游加工领域各有侧重，形成了一定程度的错位发展。国产头部企业看准数控刀具产品进口替代及出口市

场前景，目前主要对标进口刀具进行开发替代，一方面针对核心优势领域完善现有系列产品规格；另一方面，拓展刀具产品系列，努力成为刀具综合供应商和系统服务商。

10、公司的竞争优势是什么？

答：首先，公司的产品布局以及技术都很扎实，公司这两年的项目都提前落地，显示出公司技术以及产品开发的成熟，是公司硬实力的体现；其次就是渠道优势，公司已完成国内辐射终端的网格化布局和部分海外布局；再次就是公司执行力强，公司在各个环节的执行力是非常强的，通过最务实和高效的办法落地项目。

11、2023年第一季度的基本情况及近期经营情况如何？

答：2023年一季度，公司实现营业收入28,383.28万元，同比增长8.38%，环比增长10.99%，归属母公司净利润5,929.54万元，同比增长4.78%，环比增长10.61%。数控刀具产品实现收入16,851.86万元，同比增长27.13%，销量2,424.86万片，平均价格6.95元。硬质合金制品实现收入11,513.71万元，同比下降10.75%，销量351.23吨。

2023年一季度，出口收入为3,052.98万元，其中数控出口收入2,471.32万元，数控出口同比增长122.05%，数控出口均价为11.44元。2023年，在海外品牌店、海外新拓展客户的双重推动下，数控刀具出口实现了快速增长。

2023年一季度综合毛利率32.23%，综合毛利率有一定下降的原因为：

（1）硬质合金制品销售数量下降，本季销售数量351.23吨，与上年同季389.62吨相比，减少38.39吨。由于产销量下降会带来单位完工产品成本的上升；

（2）棒材项目的新产能处于投产初期，毛利率还未达到正常水平，拉低了硬质合金制品的整体毛利率；

（3）公司完成硬质合金锯齿刀片的产能整合，存在一定的一次性成本影响毛利率。

近期主要经营情况如下：

（1）2023年3月份以来，数控刀具的下游加工进入加工旺季，二季度也是下游加工的黄金季节，2023年3月份数控刀片销量1,200万片以上，部分经销商也进入补库存阶段，公司数控刀片的产能也将在二季度达到满产释放，小零件加工、航空航天领域等高端刀具也将从二季度开始逐步实现产量提升。

（2）海外市场是2023年增速较快的部分，主要增速较高的是俄罗斯、巴西、印度、土耳其、伊朗、韩国、墨西哥，根据一季度的数据完成情况来看，去年完成的海外品牌店及新开发海外客户均在快速释放增量。

（3）目前，公司整包业务已经开始快速推进，2023年将实现收入快速增长。

12、2023年第一季度信用减值较高的原因？

答：2023年第一季度信用减值较高主要是由于报告期末应收账款较高，达到42,959.78万元，较期初增加16,088.18万元，因此信用减值较同期增加。

13、公司经销商、直销及整包方案的区别？

答：公司在开发终端客户的过程中，主要分为三个层次：一是欧科亿品牌店，主要是覆盖区域内的中小型客户；二是塞尔奇品牌店，主要是中型客户，解决一些有整体刀具配置需求的客户；三是整包方案，主要是针对整包和现场刀具管理需求的大型客户。

14、同行公司数控刀片产能扩产后，如何看待价格战问题？

答：目前，国产数控刀片处于进口替代加速阶段，产品低端化和价格战是死路，只有坚持产品和客户的高端化，坚持进口替代，在国内市场来说，才是出路。公司始终坚持产品守正创新，高质量发展，主要方向：（1）难加工材料的加工，比如高温合金、钛合金；（2）高精度加工；（3）高速、高效加工；（4）高端进口替代；（5）出口替代；（6）加工现场的解决方案；（7）刀具的整包方案；（8）智能数控刀具方案。

因此，公司将始终坚持产品高端化，不会参与低端产品的行业内卷。