

证券代码：688059
转债代码：118009

证券简称：华锐精密
转债简称：华锐转债

株洲华锐精密工具股份有限公司

投资者关系活动记录表（2023 年 11 月 13 日-2023 年 11 月 14 日）

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他： ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中欧基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、招商信诺资产管理有限公司、华安证券股份有限公司、民生加银基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、泰康资产管理有限责任公司、深圳市凯丰投资管理有限公司、平安基金管理有限公司、中意资产管理有限责任公司、友邦人寿保险有限公司、中信保诚基金管理有限公司、摩根士丹利(中国)有限公司、工银理财有限责任公司、平安资产管理有限责任公司、南方基金管理股份有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、工银安盛人寿保险有限公司、瀚亚投资管理（上海）有限公司、Willing Capital Management Limited、Pinpoint Asset Management Limited、Platina Capital Management、Cloud Alpha Capital Management、3W Fund Management Limited
时间	2023 年 11 月 13 日至 2023 年 11 月 14 日
地点	株洲市芦淞区创业二路 68 号、电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监段艳兰女士 证券事务代表姚天纵先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、请介绍一下刀具行业下游基本情况？ 全球切削刀具按制造业板块的销售去向统计，通用机械占 35%，汽车行业占 34%，航空航天占 12%，模具行业占 4%，其它占 15%。 公司的主营业务收入主要来自于模具行业、汽车行业和通用机械行业，同时公司在航空航天、能源装备、轨道交通等领域积极布局，并已形成收入。

二、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在于技术竞争。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。

三、请介绍一下公司的存货情况？

公司的存货主要包括原材料、在产品、产成品和周转材料，公司采取“以销定产+适度备货”的生产模式，随着销售规模的增长，为保证合理安全库存，备货的需求量也会增加。

四、请介绍一下公司的采购模式？

公司主要原材料包括碳化钨粉、钴粉和钽铌固溶体等。公司采购部对主要原材料采购工作实行统一管理，根据生产计划和市场情况储备合理库存；公司通过向合格供应商询价和比价方式确定采购价格，在对主要原材料的品质、价格、交货期等进行综合考量后，安排订单采购；货物到厂后需进行入厂检验，检验合格后方可对物料进行入库。

公司与碳化钨粉、钴粉和钽铌固溶体等关键原材料供应商建立了长期、稳定的合作关系。

五、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 ± 0.02

	5 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。 六、请介绍一下公司 2023 年第三季度业绩情况？ 公司 2023 年第三季度实现营业收入 23,046.28 万元，与去年同期相比上升 104.10%；实现归属于母公司所有者的净利润 4,327.66 万元，与去年同期相比上升 104.48%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 4,275.42 万元，与去年同期相比上升 115.92%。公司营业收入的增长，主要系报告期内公司持续加大研发投入，加强内部管理，积极开拓市场，推动新增产能落地，产品供应能力增加，产销量同比提升。 七、请介绍一下公司近年来用于研发的费用情况？ 2020 年至 2022 年，公司研发费用分别为 1,975.24 万元、2,491.08 万元、4,155.66 万元，整体呈上升趋势。 截至 2023 年 9 月 30 日，公司研发费用为 4,628.44 万元，较上年同期增长 64.03%，占营业收入的比例为 7.88%，主要系报告期内公司持续加大研发投入，研发人员规模扩大、职工薪酬增加，实施股权激励股份支付费用及折旧摊销费用增加所致。 八、请介绍一下公司境外销售情况？ 2023 年半年度，公司实现境外销售收入 1,610.38 万元，同比增长 42.99%。在境外销售方面公司开始聘用海外雇员进行业务推广，未来将进一步增加海外雇员聘用人数，由海外雇员开发海外市场，减少与客户的沟通交流成本，快速高效地实现客户需求。 九、请分析一下公司所处行业地位及其变化情况？ 公司自成立以来始终聚焦于数控刀具的研发生产，已经成为国内知名的硬质合金切削刀具制造商，公司连续多年产量位居国内行业前列。根据中国钨业协会统计、证明，公司硬质合金数控刀片产量在国内企业中 2021 年排名第三、2020 年排名第二、2019 年排名
--	---

	第三。 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。公司模具铣刀在国内的模具高速铣削加工领域具有较高的知名度和影响力。2017 年公司模具铣削刀片荣获“荣格技术创新奖”，2019 年公司锋芒系列硬质合金数控刀片荣获“金锋奖”首届切削刀具创新产品奖，2021 年公司 S/CSM390 双面经济型方肩铣刀荣获“金锋奖”第二届切削刀具产品创新奖和“荣格技术创新奖”，2023 年公司高硬度加工整体硬质合金立铣刀荣获“金锋奖”第三届切削刀具产品创新奖，G 系列高性能钢件车削刀片获得“荣格技术创新奖”。公司在第四届、第五届切削刀具用户调查中均被评选为“用户满意品牌”。 我国严重依赖进口的刀片产品集中在航空航天、军工、汽车发动机等领域，公司目前推向市场的绝大部分产品主要针对模具、汽车、通用机械等领域，尚不属于我国严重依赖进口的刀片产品。 十、请介绍一下公司销售模式发展情况？ 公司目前采取经销为主，直销为辅的销售模式，公司在成熟的经销体系基础上，进一步加大了直销团队的建设力度与直销客户的开发力度，目前在航空航天领域客户开发取得一定进展。直销推广要求公司对于客户的需求进行快速反应，这对于公司的技术开发能力以及技术服务能力均提出了更高要求。 十一、请介绍一下公司的经销商激励考核政策？ 公司按照自然年度对经销商进行考核，考核的主要指标包括销售规模的完成情况、当年货款回款的及时性、对公司产品的经营推广情况、未来发展潜力等因素，对于不符合考核要求的经销商，公司在次年对其淘汰，不与其继续签订经销商管理协议。 十二、请介绍一下公司在市场拓展方面的规划？ 公司将继续加大优势产品推广力度，积极参加国内外大型高端装备制造展，全面提升公司整体形象。公司将进一步完善国内经销渠道布局，有计划的针对大型产业集群周边进行经销商布局，让公
--	---

司的产品和技术能进一步贴近机械加工终端用户需求，与各产业集群进行深度融合；完善海外流通经销商布局，提升产品海外认知度，为公司未来参与国际竞争打下基础；同时随着公司产品品类的完善，综合金属切削服务能力的提升，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。通过直销与经销、国内与国外相结合的方式扩大销售规模，完成产能消化。

十三、请介绍一下公司募投的整体刀具项目对于公司业务的提升？

硬质合金切削刀具根据结构不同可以分为可转位刀具、整体刀具和焊接刀具。其中传统焊接刀具由于无法适应现代制造业高效、高精度的加工要求，将逐步为可转位刀具与整体刀具所替代。

公司现有产品主要为可转位刀片，通常应用于粗加工和半精加工领域。公司 IPO 募投项目中的整体刀具主要为整体硬质合金铣削刀具，覆盖平面、轮廓曲面精加工和超精加工领域的需求，而本次募投项目的高效钻削刀具主要系整体硬质合金钻削刀具，将进一步覆盖小直径孔加工领域的需求。

IPO 募投项目和可转债募投项目实施后，将大幅增强公司在精密加工领域的优势，一方面可以满足制造业转型升级，精密加工需求不断增长的需求，另一方面将提升公司综合金属切削服务能力，为公司实现成为国内领先的整体切削解决方案供应商的战略目标奠定坚实基础。

十四、请介绍一下公司针对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。 十五、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。 十六、未来刀具行业的竞争情况以及公司将如何应对？ 未来刀具企业之间的竞争会更加激烈，良性的竞争有利于刀具企业的技术进步和产品性能的提升。公司专注中高端产品的开发，在人才引进、装备购置、研发支出、市场拓展等方面投入大量精力。公司坚持技术驱动，深入推进信息化管理，加快高端品牌建设，此外，公司在基体材料、槽型结构、精密成型和表面涂层的技术储备能帮助公司有效应对市场竞争。
是否涉及应当披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无

日期	2023 年 11 月 13 日至 2023 年 11 月 14 日
----	------------------------------------