

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”），2026年1月21日-2月10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	1月21日 13:30-15:00	特定对象调研	景顺长城基金、中泰证券	董秘韩红涛
2	1月22日 10:00-12:30	特定对象调研	财信证券、复胜资产、申万宏源证券、中信资管、中金公司	董秘韩红涛
3	1月22日 14:00-15:30	特定对象调研	开思私募基金、同泰基金、光大证券	董秘韩红涛
4	1月23日 10:00-12:00	特定对象调研	中欧基金、中泰证券	董秘韩红涛
5	2月9日 10:00-12:00	特定对象调研	法国巴黎银行、Oberweis	董秘韩红涛
6	2月10日 9:00-10:00	特定对象调研	东方证券自营、南京证券、复胜资产、国金基金、广发证券	董秘韩红涛
7	2月10日 14:00-16:00	特定对象调研	国投证券	董秘韩红涛
8	2月10日 16:00-17:30	特定对象调研	泰康资产、广发证券	董秘韩红涛

二、投资者交流会议纪要

1、2026年原材料价格如何？原材料上涨带来哪些行业变化？

答：2026年1月以来，钨原料价格呈现快速上涨趋势，根据中钨在线2026年2月9日报价，碳化钨粉报价162万元/吨。刀具行业在原材料价格持续上涨的背景下，将加速进入深度调整与转型升级。第一，将推动行业摆脱低价竞争，走向价值竞争。价格上涨迫使下游客户更关注刀具的加工效率、寿命、稳定性，这有利于具有技术和服务优势的企业脱颖而出，行业竞争逻辑从“价格战”转向“价值战”。第二，加速国产高端刀具进口替代进程。国内头部刀具企业在

性价比、服务响应、定制化开发上具有本土优势。原材料上涨使进口刀具成本同样攀升，国产刀具在高端领域的替代加速，有望实现更快速的渗透。第三，促进行业技术创新与材料研发投入。企业为降低对特定贵金属材料的依赖，将加大新材料及涂层技术的研发，推动行业整体技术升级。第四，强化客户粘性，深化协同开发模式。成本压力下，下游客户更愿意与刀具企业共同进行工艺优化与刀具选型设计，实现降本增效。第五，加速行业整合，具备资金和技术实力的企业可通过行业整合快速获取产能、渠道或技术补充，实现外延式增长，加快成为具有国际竞争力的行业龙头。

2、公司采购部门如何应对钨价波动的挑战？

答：及时获取市场行情并对原材料价格走势形成预判是采购部门面临的挑战。公司建立了由董事长直接分管大额采购的高效机制，其深厚的行业积淀与上游资源帮助公司快速掌握原材料市场行情并应对市场波动，同时，其快速决断可推动公司采购事项高效运行。此外，公司建立专职市场分析岗，系统追踪钨期货、供需数据及宏观指标，形成数据化分析，实现“经验直觉”与“数据验证”相结合，提升预判的客观性与精准度。

3、公司新项目“数控刀具产业园项目”产能释放进展如何？

答：公司新项目“数控刀具产业园项目”包括棒材1000吨（现有产能1300吨）、整体硬质合金刀具300万支（目前产能已提升到600万支）、数控刀具20万套、金属陶瓷刀片500万片，该项目于2024年完成建设，目前已进入产能快速提升阶段。随着目前在手订单拉动，新项目的产能释放速度较预期有所加快，随着新项目产能释放，能进一步推动公司规模拓展和综合竞争力提升。

4、公司对当前市场有何展望？

答：数控刀具作为工业加工的“牙齿”，随着高端制造的持续升级、智能制造的需求增长，2026年的数控刀具市场是一个充满机遇与创新驱动的市场。

（1）高端制造业的持续升级：航空航天、军工、医疗器械、消费电子、风电、新能源汽车、轨道交通等下游行业的刀具需求呈现上升趋势，公司也切换较多份额到这些行业。（2）智能制造的深度融合：刀具成为工业物联网的一个节点，其数据与机床、MES/ERP系统打通，为生产优化、刀具生命周期管理和成本控制提供数据支撑，刀具在下游行业的黏性越来越强。（3）对“整体生产效率”的极致追求：客户不再只看单支刀具的价格，而是更关注每件零件的综合加工成本。这要求刀具供应商能提供从刀具选择、工艺优化到维护管理的整体解决方案。

5、AI在刀具中有何应用？公司有什么布局？

答：AI在刀具中的应用正深刻地改变着从设计、制造到维护的整个刀具生命周期。它不再是简单的自动化，而是通过数据驱动，实现智能化决策和优化。以下是AI在刀具领域的主要应用场景：

（1）智能设计与优化：AI算法可以根据刀具的使用条件（如材料、加工类型、机床参数）和约束（如强度、刚度、成本），自动生成最优的几何形状

（如前角、后角、槽型、断屑结构）。这能大幅缩短设计周期，并创造出传统方法难以想到的高性能结构。AI 可以分析海量的材料成分、涂层工艺与性能数据，预测新涂层组合（如多层纳米涂层）的耐磨性、耐热性等特性，加速新型刀具材料的研发。

（2）智能制造与质量控制：在刀具制造过程中（如磨削、涂层），AI 可以实时调整工艺参数，确保每一批产品的一致性，并减少缺陷。利用计算机视觉 AI，自动检测刀具的微观缺陷（如崩刃、微裂纹、涂层不均匀），精度和效率远超人工。

（3）自适应加工与工艺优化：在加工过程中，AI 系统根据刀具的实时状态和切削力等数据，动态调整切削速度、进给率，在保证质量的同时最大化效率，或避免刀具在恶劣条件下工作。AI 可以优化数控代码，自动选择最适合的刀具和切削参数，甚至能根据机床的实际性能进行补偿，提升加工效率。

（4）智能库存与供应链管理：根据历史消耗数据、生产计划，AI 能预测未来刀具的需求种类和数量，实现精准采购和库存优化，减少资金占用和缺货风险。通过物联网和 AI，追踪每一把刀具从入库、使用、重磨到报废的全过程数据，实现精细化成本管理。

目前，公司已在刀具智能设计与优化、制造以及智能库存与供应链管理方面进行 AI 布局，实现加工效率、质量和成本控制的大幅提升。同时，通过提供配套的软件系统，帮助客户管理刀具库存、预测刀具寿命、优化切削参数，实现数据驱动的科学管理。

6、公司 2025 年业绩预告预增的主要因素有哪些？

答：随着制造业转型升级加速及高端制造业快速发展，数控刀具作为精密加工的核心工具，市场需求持续攀升。2025 年，硬质合金刀具的主要原材料碳化钨及钴粉价格均大幅上涨，硬质合金刀具产品价格也快速提价，公司作为硬质合金刀具头部企业，具有资金优势和规模效应优势，实现量价齐升。2025 年，公司数控刀片项目完成产品结构升级，2025 年下半年数控刀片产能利用率大幅提升；同时，公司数控刀具产业园项目产能释放速度高于预期。

7、刀具行业景气度如何？

答：刀具行业下游需求在多领域、多维度的共同推动下，展现出强劲的发展韧性和广阔的增长空间，主要基于三点：一是国家稳增长政策持续发力，制造业投资有望保持韧性；二是国产替代加速，高端刀具国产化率提升带来增量空间；三是新兴应用领域的爆发式增长将创造新的刀具需求。

8、如何看待当前刀具企业国产替代机遇？

答：当前国产替代进入高端替代阶段。一方面，国内头部企业凭借在基体材料、复合涂层等领域的技术积累，其高端产品性能已获验证，正通过提供“整体解决方案”深度绑定下游高端客户，替代认可度持续提升。另一方面，

国产刀具龙头企业具有钨原料优势，也逐步形成一定的规模优势，因此，既具备提升国内市场高端刀具市场份额的能力，还能延伸至海外市场开拓，为实现“出口替代”提供强大动力。

9、公司在机器人相关产业链方面有哪些布局？

答：公司在机器人核心零件加工刀具方面已有较多布局。公司已有刀具产品可用于机器人零部件加工，例如丝杠、减速器、行星轮等零件的加工；公司研发的旋风铣刀具，可用于人形机器人丝杠加工，如用于行星滚柱丝杠等高精度丝杠的加工，能提高生产效率和加工精度；用于齿轮加工的齿轮滚刀已通过下游客户验证并进入供货阶段；公司在减速器龙头企业已完成刀具测试。此外公司将持续优化和开发相关刀具产品，并加大在机器人核心零件加工的整体解决方案方面的布局。

10、航空航天领域拓展现状及前景如何？

答：航天航空领域刀具需求量较大，对刀具材质及精度要求越来越高。随着国产刀具实力提升，国产刀具在该领域占比逐步提升。公司针对高温合金及钛合金进行了一些车削、铣削及配套产品储备，开发了针对该领域应用的 OP6 系列高温合金加工车削刀片、整体硬质合金金刚石涂层钻头、复合材料铣削加工的鱼鳞铣刀等，储备了在航空航天高温合金加工领域应用良好的 OMS 系列配套产品，形成了一定的市场销售和方案认证客户基础。

11、公司提供 PCB 钻针棒材有何优势？

答：随着 AI 服务器、高速交换机等设备推动 PCB 向高多层、高密度发展，催生了对微钻、高长径比钻针以及能显著提升耐用度和孔壁质量的涂层钻针的需求。公司提前布局棒材研发，拥有超细纳米硬质合金材质的研发与生产能力，技术储备丰厚；目前数控刀具园已具备 1300 吨棒材产能，具备快速组建 PCB 钻针棒材的产能与供应能力；公司已实现向下游核心客户供货，覆盖主流产品的多种规格型号，获得了一定的市场认可；公司将紧密跟随市场需求增长的步伐，积极规划并进一步扩大 PCB 钻针棒料的产能与供应，同时积极寻求产业链延伸。

12、如何在未来加强市场开拓？

答：（1）加强品牌建设和市场推广，提升品牌知名度和美誉度。通过参加刀具行业展会、行业技术峰会、开展线上营销等方式，扩大市场影响力。（2）升级客户关系，从交易到共生，将服务内嵌于客户的生产流程，提供从加工工艺诊断、刀具选型优化到生产效率提升的整体解决方案。建立基于数据的客户健康度模型，实现主动式、预防性服务，如预测性维护与耗材智能补给，真正降低客户综合成本，构筑高转换壁垒。（3）寻找战略合作伙伴，从合作到共赢。通过技术合作、资源共享等方式，提升整体竞争力。与上游材料供应商、下游机床厂商建立战略联盟，共同开发与推广标准化、最优化的成套解决方案，提升系统竞争力。（4）开发全球市场，通过设立本地技术服务中心等方式实现渠道下沉与本地化服务，针对区域主导产业提供定制化产品组合，实现从“市场占有”到“价值扎根”的转变。