**证券代码：688059 证券简称：华锐精密**

**转债代码：118009 转债简称：华锐转债**

株洲华锐精密工具股份有限公司

2023年4月投资者关系活动记录表

|  |  |
| --- | --- |
|  | √特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 ☑业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观□其他：  |
| **投资者关系****活动类别** |
|  |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中国国际金融股份有限公司、中金基金管理有限公司、中邮理财有限责任公司、中邮创业基金管理股份有限公司、中英人寿保险有限公司、中银国际证券股份有限公司、中意资产管理有限责任公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信建设投资有限责任公司、中信建投基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中盛晨嘉（深圳）私募证券基金管理有限公司、中融基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、中荷人寿保险有限公司、中国银河证券股份有限公司、银河基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国人寿保险(海外)股份有限公司、中国人民人寿保险股份有限公司、浙商证券股份有限公司、招商基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、长城基金管理有限公司、誉辉资本管理（北京）有限责任公司、友邦人寿保险有限公司、盈峰资本管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、银河金汇证券资产管理有限公司、深圳市奕金安投资管理有限公司、上海伊洛私募基金管理有限公司、浙江野风资产管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、阳光资产管理股份有限公司、兴业证券股份有限公司、兴业银行股份有限公司、信银理财有限责任公司、信达创新投资有限公司、鑫元基金管理有限公司、新余银杏环球投资管理企业（有限合伙）、湘财基金管理有限公司、溪牛投资管理（北京）有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、西部证券股份有限公司、西部利得基金管理有限公司、西安鸿瑞恒通投资管理有限公司、伟星资产管理（上海）有限公司、通用技术创业投资有限公司、天治基金管理有限公司、天津远策投资管理有限公司、天弘基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、天风国际证券集团有限公司、中国太平洋保险（集团）股份有限公司、上海世诚投资管理有限公司、盛世景资产管理集团股份有限公司、深圳悟空投资管理有限公司、深圳市智诚海威资产管理、深圳市新德汇资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市康曼德资本管理有限公司、深圳市君天健投资管理有限公司、深圳前海固禾资产管理有限公司、深圳前海承势资本管理合伙企业（有限合伙）、深圳纳盈私募证券基金管理有限公司、深圳丰岭资本管理有限公司、深圳多鑫投资管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、申万宏源证券有限公司、上银基金管理有限公司、上海紫阁投资管理有限公司、上海赢动私募基金管理有限公司、上海银叶投资有限公司、上海益理资产管理公司、上海循理资产管理有限公司、上海信璞投资管理有限公司、上海世诚投资管理有限公司、上海睿扬投资管理有限公司、上海睿郡资产管理有限公司、上海勤远投资管理中心（有限合伙）、上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、上海鹏泰投资管理有限公司、上海南土资产管理有限公司、上海宁泉资产管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海庐雍资产管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海聚劲投资有限公司、上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）、上海景林资产管理有限公司、上海汇利资产管理公司、上海鹤禧私募基金管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、上海复星高科技（集团）有限公司、上海沣杨资产管理公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业、上海承周资产管理有限公司、上海辰翔资产管理有限公司、上海博道投资管理有限公司、上海国际信托有限公司、融通基金管理有限公司、北京容光私募基金管理合伙企业(有限合伙)、钦沐资产管理有限公司、平安基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司、宁波理财有限责任公司、南方基金管理有限公司、民生通惠资产管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、深圳市麦星投资管理有限公司、上海宽远资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、景顺长城基金管理有限公司、晋江和铭资产管理有限公司、金百镕投资管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、嘉实基金管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、佳许盈海（上海）私募基金管理有限公司、汇添富基金管理有限公司、杭州汇升投资管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、汇安基金管理有限责任公司、华兴证券有限公司、华夏未来资本管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、华西基金管理有限责任公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、华宝信托投资有限责任公司、华宝基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、泓德基金管理有限公司、红土创新基金管理有限公司、深圳市红塔资产管理有限公司、红塔证券股份有限公司、恒识投资管理(上海)有限公司、和谐健康保险股份有限公司、合众资产管理股份有限公司、合生創展投資有限公司、昊泽致远（北京）投资管理有限公司、杭州银行股份有限公司、杭州俊腾私募基金管理有限公司、瀚川投资管理（珠海）有限公司、海通证券股份有限公司、海南拓璞私募基金管理有限公司、海南果实私募基金管理有限公司、国元证券股份有限公司、国投泰康信托有限公司、泰康资产管理有限责任公司、国泰君安资产管理股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、国泰基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、国金证券上海自营分公司、广州玄元投资管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、广银理财有限责任公司、广发证券资产管理有限公司、广发证券股份有限公司、广发基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、亘曦资产管理有限公司、歌汝资产管理有限公司、高信百诺投资有限公司、沣京资本管理（北京）有限公司、方正证券股份有限公司、方正富邦基金管理有限公司、东吴证券股份有限公司、东方基金管理有限责任公司、东方阿尔法基金管理有限公司、东北证券股份有限公司、德邦证券资产管理有限公司、德邦证券股份有限公司、德邦基金管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业（普通合伙）、淳厚基金管理有限公司、晨燕资产管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、财通基金管理有限公司、渤海人寿保险股份有限公司、博时基金管理有限公司、博道基金管理有限公司、[毕盛(上海)投资管理有限公司](http://www.baidu.com/link?url=4U00RzS-wy4PW75wCQ6_xOwG00lEYkkfkG9olh2cJy-bTGCLx0eYWQ1FxGyqSUxPktdc54WdbqIkhNL5uj0DqYvFpuuvF1m82GNExCtEo87)、碧云银霞投资管理咨询有限公司、北京禹田资本管理有限公司、北京橡果资产管理有限公司、北京市星石投资管理有限公司、北京凯思博投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京泓澄投资管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、北京枫蓝信达投资有限公司、北京鼎萨投资有限公司、北京鼎萨投资有限公司、北大方正人寿保险有限公司、宝盈基金管理有限公司、百年保险资产管理有限责任公司、安华农业保险股份有限公司、爱心人寿保险股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、招商信诺人寿保险有限公司、长信基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、北京市星石投资管理有限公司、相聚资本管理有限公司、西南证券股份有限公司、天治基金管理有限公司、深圳前海唯君资产管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、厦门善润投资有限公司、融通基金管理有限公司、杭州融泰云臻私募基金管理有限公司、上海仁布投资管理有限公司、青骊投资管理(上海)有限公司、青海省投资集团有限公司、鹏扬基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、民生证券股份有限公司、陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司、交银施罗德基金管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、汇添富基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、华宝基金管理有限公司、华安证券股份有限公司、泓德基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、广发证券资产管理（广东）有限公司、广发基金管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、方正证券股份有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、西藏东财基金管理有限公司、东北证券股份有限公司、大家资产管理有限责任公司、财通证券股份有限公司、财通基金管理有限公司、贝莱德基金管理有限公司、北京志开投资管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、安信基金管理有限公司、安联寰通资产管理（上海）有限公司、施罗德投资管理（上海）有限公司、富国基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、光大永明资产管理股份有限公司、中信保诚资产管理有限责任公司、东方证券股份有限公司、上海玄鹿私募基金管理合伙企业(有限合伙)、深圳猎投资本合伙企业(有限合伙)、深圳市红筹投资有限公司、上海六禾致谦私募基金管理中心(有限合伙)、文渊资本管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、深圳市麦星投资管理中心(有限合伙)、南方基金管理股份有限公司、奕金安投資有限公司、兴证国际金融集团有限公司、富荣基金管理有限公司、上海准锦投资管理有限公司、碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司、上海禾其投资咨询有限公司、广东冠达菁华私募基金管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、北京金百镕投资管理有限公司、上海鑫岚投资管理有限公司、中欧基金国际管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、上海翀云私募基金管理有限公司、上海甬兴证券资产管理有限公司、深圳市海恩投资有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海彤源投资发展有限公司、澄金资产管理有限公司、浙江米仓资产管理有限公司、宁银理财有限责任公司、深圳市九霄投资管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、上海复星高科技(集团)有限公司、上海阿杏投资管理有限公司、深圳纽富斯投资管理有限公司、易方达基金管理有限公司、深圳市吉富瑞泰资产管理有限公司、上海智尔投资有限公司、杭州汇升投资管理有限公司、上海冰河资产管理有限公司、四川发展证券投资基金管理有限公司、深圳市興億投資管理有限公司、中航信托股份有限公司、上海汽车集团金控管理有限公司、国都证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、上海宁泉资产管理有限公司、凯石基金管理有限公司、弘则弥道(上海)投资咨询有限公司、新余银杏环球投资管理企业(有限合伙)、安信基金管理有限责任公司、深圳市智诚海威资产管理有限公司、郑州智子投资管理有限公司、杭银理财有限责任公司、杭州上研科领私募基金管理有限公司、华贵人寿保险股份有限公司长江证券股份有限公司、广东恒健国际投资有限公司、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司、瀚川投资管理(珠海)有限公司、中银基金管理有限公司、上海申九资产管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、上海信璞私募基金管理中心(有限合伙)、浙江华舟资产管理有限公司、通用技术集团资本有限公司、工银国际控股有限公司、民生加银资产管理有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、深圳市前海新谷资本管理有限公司、Hel Ved Capital Management Limited、Platina Capital Management Limited、Villiance、Platina Capital、Pinpoint Asset Management Limited、Pictet UK & Swiss、PAG Investment、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited、Library Group、Harvest Global Investments Limited、Fidelity Funds-Asia Pacific Dividend、Eastspring asset management、Dragonstone、CloudAlpha Capital、BlackRock AM North Asia Limited、APS ASSET MANAGEMENT PTE LTD、未备注名称的中小投资者 |
| **时间** | 2023年3月31日-2023年4月28日 |
| **地点** | 湖南省株洲市芦淞区创业二路68号、电话会议、上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com) |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事长兼总经理肖旭凯先生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未来发展趋势？**（1）刀具消费占机床消费比例提升刀具的性能很大程度上决定了机械加工质量与生产效率。德国、美国和日本等制造业强国注重现代数控机床和高效刀具互相协调、平衡发展，每年的刀具消费规模为机床消费的1/2左右，2012年以来，我国刀具消费占机床消费比例呈现向上增长趋势，2021年达到26.78%，表明我国刀具消费在提质升级，但还远低于发达国家水平。随着国内终端用户生产观念逐渐从“依靠廉价劳动力”向“改进加工手段提高效率”进行转变，以及机床市场的转型升级，我国刀具消费规模仍存在较大提升空间。（2）机床数控化程度提高，数控刀具消费需求增加数控刀具凭借“高精度、高效率、高可靠性和专用化”的特点，适应了先进制造业的柔性化发展趋势，并成为发达国家切削刀具工业发展的主流。在我国刀具产品消费结构中，由于我国机械加工的机床数控化水平较低，传统焊接刀具占据较大比重。随着加工产品的结构复杂化、加工精度要求的不断提高以及生产效率的提升，我国机床设备正逐步从传统普通机床向数控机床过渡。我国高端数控机床市场渗透率的提升，必将带动数控刀具行业的蓬勃发展。我国正处于产业结构的调整升级阶段，机床数控化是机床行业的升级趋势。我国新增机床数控化率近年来整体保持着稳定增长，主要与产业转型升级有关。我国新增金属切削机床数控化率从2013年的28.83%提升到2021年的44.85%；相对于国际上制造业强国机床数控化率60%以上水平，我国金属切削机床的数控化程度提升空间很大。作为数控金属切削机床的易耗部件，无论是存量机床的配备需要，还是每年新增机床的增量需求，都将带动数控刀具的消费需求。（3）国产刀具向高端市场延伸，进口替代速度加快近年来，国内刀具企业在不断引进消化吸收国外先进技术的基础上，研究成果和开发生产能力得到了大幅提升，在把控刀具性能的能力不断增强的同时，部分国内知名的刀具生产企业也已经能够凭借其对客户需求的深度理解、较高的研究开发实力为下游用户提供个性化的切削加工解决方案。国产刀具向高端市场延伸，凭借产品性价比优势，已逐步实现对高端进口刀具产品的进口替代，加速了数控刀具的国产化。根据中国机床工具工业协会统计数据，2021年我国刀具市场总消费规模约为477亿元，进口刀具规模为138亿元，绝大部分是现代制造业所需的高端刀具。2016年-2021年进口刀具占总消费的比重从37.17%下降至28.93%，一定程度上说明我国数控刀具的自给能力在逐步增强，进口替代速度加快。**二、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。**三、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。**四、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。**五、请介绍一下公司刀具产品的种类？**公司主要产品包括车削、铣削和钻削三大系列硬质合金数控刀片。其中车削是指加工时工件做旋转运动，刀具在平面内作直线或曲线进给运动的切削加工方式，通常只有一个切削刃同时参与切削，形状较为规则。铣削是指加工时刀具做旋转运动,工件固定或移动的切削加工方式，通常是多个切削刃同时参与切削，刀片的尺寸一致性波动对使用寿命的影响较大。钻削是指加工时刀具和工件做相对旋转运动，并沿刀具轴向方向做相对进给运动的切削加工方式。加工时深入工件，只能通过排屑间接分析切削状况，对于刀具切削性能要求较高。**六、请介绍一下公司的生产模式？**公司采用“以销定产+适度备货”的生产模式，且以自主生产为主，仅在产能不足时，通过部分工序外协加工来补充产能。公司销售部根据客户订单要求的产品规格、交货周期和数量等信息生成生产指令卡，由生产部门组织生产。由于公司产品需经过配料、球磨、喷雾干燥、压制成型、烧结、研磨深加工和涂层等生产工序，标准生产周期一般为5-7周左右，因此公司对市场需求较稳定的产品设置适度安全库存，以快速响应客户需求。公司在生产过程中始终坚持把质量放在首位，建立了从材料入厂检验、制程检验、半成品和成品入库检验等生产各个环节的质量检验程序和工艺控制程序，确保产品在批量生产过程中整体质量的稳定可靠。**七、请介绍一下公司的研发模式？**公司组建了由主管研发的副总经理、总工程师和总工艺师规划指导，设计部、工艺部、材质部和应用技术部共同组织实施的完备研发模式，确定了基础研究与新品开发两个重要研发方向。公司研发流程包括论证、设计、研制和测试四个阶段，采取“集中优势、单品突破”的研发战略，基础研究和新品开发项目论证立项后，即由公司研发体系下各部门协同配合联合开发，充分调动研发和生产内外部要素持续推动技术进步。**八、请介绍一下公司的研发优势？**公司一贯秉承“集中优势、单品突破”的研发战略，不断加大研发投入，持续引进高端研发人才和先进研发设备，始终聚焦于硬质合金数控刀具核心技术和工艺的研发创新。一方面，公司经过十余年的技术积累和人才培养，打造了一支老中青梯度合理、学科门类齐全、专业技能扎实的研发人才队伍，截至2022年12月31日，公司研发技术人员125人，占公司总人数的16.49%，覆盖了硬质合金数控刀片、刀体和整体刀具等研发领域，特别是总工程师高荣根奠定了公司在硬质合金数控刀片基体材料领域的领先地位。另一方面，公司建立了模拟真实应用场景的切削试验室，配备了数控车床、加工中心、刀具跳动检测、磨损测量等先进加工检测设备，能够在新产品开发过程中对产品切削性能快速做出准确的评价，提升研发效率。截至2022年12月31日，公司拥有授权专利53项，其中发明专利25项。依托公司研发优势，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的国内中高端市场。**九、请介绍一下公司的直销和经销模式？**公司采用经销为主、直销为辅的销售模式。经过多年的生产经营积累，公司已建立了聚焦华南、华东和华北等国内主要数控刀片集散地，覆盖二十余省市的全国性销售网络。此外，公司近年来也积极拓展海外市场，加快全球布局。（1）直销模式直销主要是指公司直接将产品销售给客户，客户采购公司产品后自用、进一步深加工或作为配件对外进行销售等情形；此外，公司还存在部分主动上门询价并合作的零散客户。直销模式下，公司通过展会、新品发布会、广告宣传推广、客户介绍等渠道与客户建立业务联系，根据客户的产品规格要求组织生产、发货、结算、回款，并提供必要的售前、售中和售后服务。（2）经销模式公司采用的经销模式为买断式销售。公司与经销商签订经销协议，根据订单合同约定将产品交付经销商，经销商确认收货后由其管理产品，并自主销售给下游客户。公司采用经销模式符合行业惯例和自身特点。一方面数控刀片属于工业易耗品，终端用户数量众多、区域分布十分分散且以中小机械加工企业为主，通过厂家直接采购方式购买刀具的用户仅占31.39%，大部分企业通过当地经销商、五金机电市场、门店购买；另一方面，公司通过经销模式能够利用经销商的渠道与区位优势，避免组建庞大的销售队伍进行市场推广，能迅速提高产品的覆盖率、加快资金回流，以保障公司在技术创新、产品研发的持续资金投入。**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，2022年度实现经销收入54,903.90万元，占比为91.62%，直销收入5,022.05万元，占比为8.38%。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、请介绍一下公司经销比例以及经销商激励考核政策？**公司目前采取经销为主，直销为辅的销售模式，2022年度实现经销收入54,903.90万元，占比为91.62%。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、请介绍一下公司境外销售情况？**2022年，公司实现境外销售收入2,906.22万元，同比增长55.86%。在境外销售方面公司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。**十三、请问目前公司在高端产品的布局，以及现在产品定价策略是否有变化，还是延续过往的策略?**公司一贯秉承“自主研发、持续创新”的企业发展战略，专注于硬质合金数控刀具的研发、生产和销售，公司一方面将持续不断加大对基体新材料、新涂层技术的基础研究工作，另一方面将不断加大对整体刀具、工具系统、精密复杂组合刀具等新产品的开发力度，提升产品综合性能，向客户提供切实可靠高性价比的切削刀具。公司定价策略一贯保持稳定，在生产成本的基础上结合产品性能、竞品定价、市场行情、客户采购规模、竞争策略等因素确定最终售价。**十四、请介绍一下公司2022年度经营业绩？**2022年度，面对制造业景气度较低、行业需求较弱的情况，公司主动作为，有力应对各项困难挑战，通过技术创新、产能投入、渠道建设等多种方式推动公司业务顺利发展。公司2022年度实现营业收入60,163.57万元，与去年同期相比上升23.93%；实现营业利润18,313.51万元，与去年同期相比上升1.17%；实现利润总额18,648.82万元，与去年同期相比下降0.20%；实现归属于母公司所有者的净利润16,592.32万元，与去年同期相比上升2.20%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润15,768.63万元，与去年同期相比上升3.52%。**十五、请介绍一下公司2022年的主营业务收入情况？**2022年，公司主营业务收入为59,925.95万元，毛利率为48.65%，较2021年下降1.72个百分点，主要系：1、受制造业景气度较低的影响，下游客户需求较弱，公司产能利用率有所下降，单位制造费用有所上升；2、整体刀具在产能爬坡阶段各项固定成本金额较大。**十六、请介绍一下公司2022年度期间费用情况？**2022年，公司销售费用为1,831.37万元，同比增加39.44%，主要系公司销售人员增加、薪酬及提成增加、实施股权激励股份支付费用增加所致。管理费用为3,455.68万元，同比增长31.69%，主要系公司管理人员增加、薪酬增加、股份支付费用增加所致。研发费用为4,155.66万元，同比增长66.82%，主要系公司加大研发投入，研发人员规模扩大、薪酬及直接材料支出增加、股份支付费用增加所致。财务费用为1,278.90万元，同比增加4,657.73%，主要系可转债利息支出增加所致。**十七、请介绍一下公司2022年度毛利率下降的原因？**2022年，公司主营业务毛利率为48.65%，较2021年下降1.72个百分点，主要系：1、受制造业景气度较低的影响，下游客户需求较弱，公司产能利用率有所下降，单位制造费用有所上升；2、整体刀具在产能爬坡阶段各项固定成本金额较大。**十八、请介绍一下公司2023年第一季度业绩情况？**公司2023年第一季度实现营业收入15,032.12万元，与去年同期相比上升11.79%；实现归属于公司股东的净利润2,410.83万元，与去年同期相比下降39.27%；实现归属于公司股东的扣除非经常性损益的净利润2,229.02万元，与去年同期相比下降42.88%。公司研发投入合计1,324.65万元，同比增加78.91%；研发投入占营业收入的比例为8.81%，同比增加3.30个百分点。**十九、请介绍一下公司2023年第一季度利润下降的原因？**2023年第一季度，公司的净利润同比减少，主要系1、实施股权激励，股份支付费用增加（报告期确认股份支付费用781.74万元）；2、可转债利息支出增加（报告期确认可转债利息支出645.21万元）；3、整体刀具在产能爬坡阶段各项固定成本金额较大。**二十、请介绍一下公司的研发进展？**截至2022年12月31日，公司拥有授权专利53项，其中发明专利25项，报告期内共新增5项基体材料牌号，2项PVD涂层材料以及4项PVD涂层工艺，2项CVD涂层工艺，在复杂精密成型领域亦取得较大进展。**二十一、公司2022年的研发费用是多少？**2022年，公司研发费用为4,155.66万元，同比增长66.82%，研发投入占营业收入的比例为6.91%，较2021年增加1.78个百分点。公司研发费用增加主要系公司加大研发投入，研发人员规模扩大、薪酬及直接材料支出增加、股份支付费用增加所致。**二十二、请简要介绍一下公司2022年限制性股票激励方案？**为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心管理、技术和业务人才的积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，在充分保障股东利益的前提下，按照收益与贡献对等的原则，公司制定了本次股权激励计划：公司拟向董事、高级管理人员、核心技术人员及董事会认为需要激励的其他人员授予88.00万股限制性股票，约占公司股本总额4,400.80万股的2.00%，其中，首次授予限制性股票70.50万股，预留授予限制性股票17.50万股。股权激励方式为第二类限制性股票，限制性股票来源为公司向激励对象定向发行的本公司人民币A股普通股股票，授予价格为每股57.40元。公司2022年业绩考核指标已达触发值（公司层面归属系数80%）。**二十三、请介绍一下公司可转债募投项目的基本情况？**公司可转债募投项目主要为：（1）精密数控刀体生产线建设项目；（2）高效钻削刀具生产线建设项目。（1）精密数控刀体生产线建设项目根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势和公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，公司规划建设精密数控刀体生产线，用于生产公司现有精密数控刀片配套的刀盘、刀杆等产品。本项目达产后，可实现年新增精密数控刀体产品50万件的生产能力。本项目将在公司现有数控刀片产品的基础上，建设与之相配套的包括刀杆、刀盘在内的刀体生产线，最大程度提高公司产品性能，满足客户对刀具在使用寿命、加工精度及稳定性等方面的要求，进一步扩大切削刀具市场占有率。（2）高效钻削刀具生产线建设项目根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势及公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，规划建设高效钻削刀具生产线。本项目达产后，可实现年新增各类高效钻削刀具140万支的生产能力。目前，公司的钻削加工产品主要为可转位钻削刀片，与刀体通过机械夹固方式组合成刀具参与金属切削加工，由于刀具直径受到机械夹固方式的限制，因此主要应用于大直径孔加工，而无法满足终端用户小直径孔加工需求。通过建设高效钻削刀具生产线，新增整体硬质合金钻削刀具产品以覆盖小直径孔加工领域，有助于进一步提升公司综合金属切削服务能力，缩短与国外先进刀具企业的差距。**二十四、请介绍一下公司可转债募投项目主要产品和盈利能力？**根据切削刀具行业发展现状、未来发展趋势和公司近三年产品盈利情况及未来发展战略，公司规划了可转债募投项目，分别为精密数控刀体生产线建设项目及高效钻削刀具生产线建设项目。精密数控刀体生产线建设项目主要用于生产公司现有精密数控刀片配套的刀盘、刀杆等产品，本项目达产后，可实现年新增精密数控刀体产品50万件的生产能力，预计平均销售单价为（不含税）480元/件。高效钻削刀具生产线建设项目主要覆盖小直径孔加工领域，达产后，可实现年新增各类高效钻削刀具140万支的生产能力，预计平均销售单价为（不含税）为120元/支。**二十五、请介绍一下公司可转债募投的整体钻削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募投项目和本次募投项目实施后，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。**二十六、请介绍一下精密数控刀体生产线建设项目对公司业务的提升？**（1）有利于提升公司市场竞争力，扩大公司市场份额本项目将在公司现有数控刀片产品的基础上，建设与之相配套的包括刀杆、刀盘在内的刀体生产线，最大程度提高公司产品性能，满足客户对刀具在使用寿命、加工精度及稳定性等方面的要求，进一步扩大切削刀具市场占有率。（2）进一步完善产品布局，提升综合金属切削服务能力本项目将根据公司未来发展战略，结合公司发展实际，进一步完善公司产品布局，新增刀杆、刀盘等数控刀体产能，一站式满足终端客户的整体用刀需求。同时，项目建成后有助于增强公司整体竞争力，为公司未来转型成为整体切削解决方案供应商打下坚实基础。（3）提高公司盈利能力，促进公司可持续发展本项目建成投产后，将进一步增加刀盘、刀杆等配套产品，与公司现有产品形成互补，为公司的终端客户提供数控刀体产品，实现公司业务的进一步拓展，扩大公司业务收入规模。同时由于刀体与刀片的适配性会对刀具整体的使用寿命、加工精度及稳定性产生直接影响，因此终端客户在使用公司数控刀体产品后，将进一步提升其对公司数控刀片产品的粘性，扩大现有产品的销售规模。**二十七、请介绍一下公司2023年的经营计划？**1、市场拓展计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，进一步推进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。2、技术提升计划公司目前在硬质合金数控刀片领域形成较为完整的产品技术体系，开发了车削、铣削、钻削三大系列产品，具备了为汽车、轨道交通、航空航天、精密模具、能源装备、工程机械、通用机械、石油化工等高端制造业提供产品和技术服务的能力。公司始终坚持自主创新，通过不断加大研发投入，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。公司一方面将持续不断加大对基体新材料、新涂层技术的基础研究工作，另一方面将不断加大对整体刀具、工具系统、精密复杂组合刀具等新产品的开发力度，提升产品综合性能，向客户提供切实可靠高性价比的切削刀具。公司将通过一系列技术强企计划，实现在数控刀具方面的整体实力接近或达到日韩刀具企业水平，进一步缩短与欧美刀具企业的技术差距。3、人才发展计划人力资源是保证公司各项业务持续发展的基础，公司坚持内部培养与外部引进相结合的原则。在引进外部人才的同时，加大内部人才挖掘和培养，包括对技术、管理、销售服务方面人才的培养，也包括对一线操作员工的培养。以“适者为才”作为人才选拔和任用的标准，努力建设一支业务精通、技术熟练、人员稳定的人才队伍。公司将以募集资金投资项目建设为契机，加强对优秀人才的培养与引进，全面实施人才强企战略，完善“选人、育人、留人、用人”工作，努力创造良好的用人机制。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。4、募投项目实施计划公司的募投项目紧紧围绕公司现有主营业务，是以现有技术为依托实施的投资计划，是对现有主营业务的进一步拓展。公司将加快推进募投项目的实施，充分利用募集资金，围绕主业强化产业布局，进一步提升公司的经营规模和核心竞争能力，提升整体解决方案服务能力。**二十八、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。**二十九、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。**三十、请介绍一下公司未来的发展战略？**公司一贯秉承“自主研发、持续创新”的企业发展战略，专注于硬质合金数控刀具的研发、生产和销售，为不同市场、行业和客户提供高精密、高稳定性和高性价比的产品和服务。未来公司将进一步夯实并发挥公司在技术创新、产品开发方面的优势，加大研发投入和人才队伍建设，以技术推动市场为导向，不断升级迭代产品并开发新产品。在巩固硬质合金数控刀片市场优势地位的基础上，优先开展基础材料技术的研究，进军金属陶瓷、陶瓷、超硬材料等新材料领域、同时，通过新品项目的开发，向工具系统、精密复杂组合刀具领域拓展，进一步丰富公司的产品线，将公司从硬质合金切削刀具制造商打造成为国内领先的整体切削解决方案供应商。 |
| **附件清单****（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年3月31日-2023年4月28日 |