q

**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

投资者关系活动记录表（2024年11月14日至2024年11月15日）

|  |  |
| --- | --- |
|  | √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** | 易方达基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、上海国泰君安证券资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、兴银基金管理有限责任公司、创金合信基金管理有限公司、博远基金管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、嘉实基金管理有限公司、嘉合基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、青骊投资管理（上海）有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、富荣基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、合众资产管理股份有限公司、贝莱德基金管理有限公司、富安达基金管理有限公司 |
| **时间** | 2024年11月14日至2024年11月15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、请介绍一下公司2024年第三季度业绩情况？**  公司2024年第三季度实现营业收入17,409.55万元，与去年同期相比下降24.46%；实现归属于母公司所有者的净利润511.87万元，与去年同期相比下降88.17%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润453.52万元，与去年同期相比下降89.46%。  公司2024年第三季度净利润下滑的主要原因系2024年第三季度营业收入下降以及毛利率受产能利用率不足影响有所下滑所致。  **二、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。  **三、请介绍一下公司近年来研发投入情况？**  2021年至2023年，公司研发费用分别为2,491.08万元、4,155.66万元、6,087.08万元，整体呈上升趋势。  公司2024年前三季度研发费用为4,610.99万元，研发费用占营业收入比例为7.89%。  **四、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。  **五、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2024年6月30日，公司研发技术人员143人，占公司总人数的13.68%，覆盖了基体材料、槽型结构、精密成形、表面涂层四大研发领域。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2024年6月30日，公司拥有有效授权专利57项，其中发明专利27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。  **六、请介绍一下公司在开拓市场方面的情况?**  2024年，公司为开拓市场多措并举，推动在产品宣传、渠道完善、产品服务、销售队伍建设的转型升级。公司积极参加国内各大展会、参与行业协会举办的学术交流活动，积极推广公司产品。公司坚持以客户需求为导向，以快速响应客户需求为目标，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，公司技术开发能力及技术服务能力不断提升，与国内一些重点行业重点客户达成合作。公司加快“走出去”步伐，加大海外开拓力度，持续开拓新客户，完善海外渠道布局。  **七、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。  **八、请介绍一下公司的渠道优势？**  硬质合金数控刀具应用十分广泛，涵盖了模具制造、汽车及零配件、通用机械等国民经济中众多生产制造领域，但终端用户主要以中小机械加工企业为主，普遍规模较小并且地区分散，一般通过当地经销商进行购买。公司建立了以华东、华南、华北刀具集散市场为核心，覆盖全国市场的经销商体系，并逐步向海外市场延伸；通过经销模式，能够利用经销商的销售渠道迅速扩大公司产品的销售市场、提高产品的认知度和加快资金回笼。同时，利用经销商广泛的客户群体和区域优势，公司能够针对特定区域产业集群的用刀需求开发具有特定基体牌号、槽型和涂层的产品，有效开拓潜在客户。  **九、请介绍一下公司的技术提升计划？**  公司目前在硬质合金数控刀具方面已形成较为完整的产品技术体系，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。 |
| **是否涉及应当披露重大信息的**  **说明** | 否 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **风险提示** | 以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。 |
| **日期** | 2024年11月14日至2024年11月15日 |