

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（2024年5月28日至2024年5月29日）

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他：_____ </p> <p> <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>路演活动 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>德邦证券股份有限公司、北京朝晖远景资产管理有限公司</p>
<p>时间</p>	<p>2024年5月28日至2024年5月29日</p>
<p>地点</p>	<p>株洲市芦淞区创业二路68号</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书兼财务总监段艳兰女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、请介绍一下公司2023年度营业收入及主营业务毛利率情况？</p> <p>2023年度，公司实现营业收入79,427.06万元，同比增长32.02%，主要系公司持续加大研发投入、进行工艺优化及产品升级迭代，加强内部管理，积极开拓海内外市场，推动新增产能落地，产品的供应能力与服务能力不断增强，产销量同比提升，各项业务平稳增长。2023年，公司主营业务毛利率为45.20%，较2022年下降3.45个百分点，主要系：一方面整体刀具在产能爬坡阶段各项固定成本金额较大，毛利率较低，另一方面整体刀具收入占比上升，对综合毛利率的影响增大。</p> <p>二、请介绍一下公司2023年净利润同比下降的原因？</p> <p>根据公司2023年年度报告，报告期内，公司净利润有所下降，主要系：1、实施股权激励股份支付费用增加，报告期内确认股份支付费用2,796.68万元；2、可转债利息支出增加，报告期内确认可转债利息支出2,691.48万元。</p>

三、请介绍一下公司 2023 年期间费用情况？

2023 年度，公司销售费用为 3,743.06 万元，同比增加 104.39%，主要系公司销售人员薪酬增加、实施股权激励股份支付费用增加、差旅费及展览费和市场推广费增加所致；管理费用为 4,109.34 万元，同比增长 18.92%，主要系公司实施股权激励股份支付费用增加、业务招待费及安全生产费增加所致；财务费用为 2,851.99 万元，同比增加 123.00%，主要系公司可转债利息支出增加所致；研发费用为 6,087.08 万元，同比增长 46.48%，主要系公司持续加大研发投入，研发人员规模扩大、薪酬及直接材料支出增加，实施股权激励股份支付费用及折旧摊销费用增加所致。

四、请介绍一下公司近年来研发投入情况？

2020 年至 2023 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，6,087.08 万元，整体呈上升趋势。

2023 年，公司研发费用为 6,087.08 万元，较上年同期增长 46.48%；研发投入占营业收入比例为 7.66%，同比增加 0.75 个百分点，主要系公司持续加大研发投入，研发人员规模扩大、薪酬及直接材料支出增加，实施股权激励股份支付费用及折旧摊销费用增加所致。

五、请介绍一下刀具的生产模式？

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

	<p>稳定可靠。</p> <p>六、请介绍一下公司市场拓展情况？</p> <p>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、承办 2023 汽轮机行业先进制造技术交流会、在 DMP 大湾区工博会中作为第五届中国国际数控刀具节总冠名并成功举办“华锐之夜”，通过行业主流期刊等多种渠道使公司的产品得以宣传。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了初步合作。此外，公司在境外销售方面持续发力，加大外贸业务团队规模，参加越南胡志明国际机床及金属加工展览会和俄罗斯机床及金属加工展，持续拓宽市场渠道，增强品牌知名度，进一步拓展海外业务。</p> <p>七、请问未来几年刀具企业的成长空间主要来自哪些方面？</p> <p>近年来，伴随我国产业结构的调整升级，数控机床市场渗透率不断提升，刀具消费占机床消费比例持续增长，我国数控刀具消费规模仍存在较大提升空间。同时，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替代，加速了数控刀具的国产化。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 5 月 28 日至 2024 年 5 月 29 日</p>