

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为落实以投资者为本的理念，推动持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司（以下简称“欧科亿”或“公司”）制定了“提质增效重回报”行动方案，并于 2024 年 4 月 8 日经公司第三届董事会第五次会议审议通过。具体如下：

一、专注现有业务领域，巩固提高公司核心竞争力

欧科亿是一家专注于硬质合金切削刀具的研发、生产和销售的高新技术企业，致力于高端数控刀具国产化和进口替代，为市场提供专业优质产品和方案服务，是国内领先的数控刀具综合供应商和系统服务商。经过多年的自主创新和规模化发展，公司已经形成了数控刀具产品和硬质合金制品两大板块产品销售格局以及整包刀具服务业务，取得了行业领先优势。

2023 年，公司实现营业收入 102,646.06 万元，同比减少 2.73%；实现归属于上市公司股东的净利润 16,600.36 万元，同比下降 31.43%。2023 年，公司数控刀具产品实现营业收入为 57,853.68 万元，同比下降 9.98%；硬质合金制品实现营业收入 44,546.47 万元，同比增长 9.98%。公司利润有所下降主要原因是因为公司数控刀片销量有所下滑，新布局产品收入贡献较小，规模效应还未显现，费用增加及产品毛利率有所下降。

2024 年，公司将继续专注于现有刀具业务领域，进一步巩固和提高公司业务竞争力，具体包括以下方面：

（一）进一步完善数控刀具产品矩阵，加强整体方案系列产品开发

公司的主要数控刀具产品为数控刀片、整体刀具、金属陶瓷刀片、超硬刀具等。数控刀具产品具有“高精密、高技术、高性能”的特点，是数控机床在各类机械加工过程中所需的易耗品，需求量大，广泛应用于通用机械、汽车、模具、轨道交通、航空航天、能源、石油化工等领域。

公司具备较为深厚的自主设计与制造能力，推出了较为齐全的数控刀具产品系

列，其中核心重点产品为用于不锈钢和钢件加工的数控刀片，以及延伸到其他系列的数控刀片产品。

2024年，公司将进一步完善数控刀具产品矩阵，加强高端数控刀片、整体刀具、金属陶瓷、超硬刀具配套开发，为客户提供一站式刀具产品供应。基于现有刀具整包服务项目，针对性进行刀具开发，加速产品替代。一方面，从现有客户数控刀片产品需求延伸开发至其他配套刀具产品，完善适应于特定领域、特定场景的刀具系列；另一方面，开发新布局产品，逐步补全产品系列，完善半精、精加工、曲轴、螺杆、螺纹刀具产品系列以及高性能、高效、高温合金、复合材料铣、钻等刀具产品系列。

(二)加大国内外市场开发力度，持续扩大品牌影响力

公司深耕国内市场多年，已建立起全国性的区域经销网络，数控刀具商店逐渐覆盖区域范围内的终端客户。公司“欧科亿”品牌产品通过经销渠道深入客户，获得了较好的品牌美誉度，推出的“赛尔奇”终端品牌在终端用户的使用不断成熟。公司秉持“重点产品、重点市场、重点客户”的原则，逐步深入各行业、专业市场，抓住国产刀具进口替代的契机，快速反应，在各产品细分市场占据了一席之地。

2024年，公司将继续以市场需求为导向，持续密切关注下游领域需求变化，掌握终端用户刀具的实际需求，增强客户粘性，探索更高效、稳定的客户合作模式以及开发国内新客户，提升国内市场的市占率。一方面，通过提升产品性能和服务，提升现有客户满意度以及对终端的技术服务能力，挖掘现有刀片客户潜力，保持客户忠诚度；另一方面，把握下游新增市场需求，开发新的市场板块，加大钛合金领域、航天航空领域市场的销售力度，深刻理解应用场景，培育战略级合作伙伴；同时，积极开拓汽车零部件、风电行业、轨道交通、航天航空等其他领域的整体解决方案标杆案例。

推行国产刀具全球化发展具有战略意义，公司海外业务快速发展，在海外国家、海外品牌店以及海外销售体量方面都有不错的增长。2024年，公司将继续抓住海外发展机遇，进一步扩大海外销售渠道，借助海外本土销售团队和服务，积极拓展海外客户，提升业务的发展空间。一方面，持续拓展欧美等发达制造业地域的中高端刀具业务，寻求合适的经销商和代理商，建立长期稳定的合作关系；另一方面，提

升现有海外品牌店的销售潜力，协助其建立与终端用户之间长久持续的销售服务粘性，扩大欧科亿品牌在海外市场的影响力。

公司管理层定期走访客户，分析与同行业公司差异，及时了解下游终端需求，持续对公司的科研、生产管理制度、管理流程进行改进，制定合理的产品及市场策略，贴近用户做研发、引领市场做创新，提升欧科亿品牌在终端用户的影响。

（三）降本提质增效，提升盈利能力

优化生产质量、降低生产成本、提升生产效率是生产制造管理的根本，也是公司常态化的生产要求，它不仅可以提升客户满意度，增加企业的竞争优势，提升品牌竞争力，而且可以节约资源、优化环境，推动绿色制造和可持续发展。

2024年，公司将降本提质增效作为年度经营的一项重点工作，落实到相关部门和相关工作岗位，推动公司实现稳健持续增长。第一，进一步优化生产成本，通过细化各产线生产成本构成，优化生产流程，充分提升员工、机器的生产效率，降低单片产品生产成本；通过加强生产精细化控制降低原辅材料的消耗；采用更高效的设备降低单片产品的设备费用，有效降低设备维修成本等。第二，配合研发部门改进生产工艺和技术，提高生产效率，进一步细化专线专机生产方式，降低生产线停机时间，引入自动化穿卸设备、检测设备和智能制造技术，提高生产线的自动化程度。第三，攻坚新产品，严把品质关，确保产品质量稳定，提高产品合格率，降低售后成本；严格落实质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全管理体系，持续为客户提供高品质的产品与一流技术服务。第四，推动员工参与自主创新，激励员工参与生产管理和效率提升，鼓励员工提出创新性改进建议，共同探索提高生产效率和质量的方法，通过奖励机制激励员工积极参与生产降本提质工作，培养员工的团队合作精神和创新意识。

（四）关注产业并购标的，开拓新的业务发展模式

数控刀具产品是工业加工的“牙齿”，在机械、汽车零部件、模具制造、轨道交通、风电能源、3C电子、航天航空等众多加工领域均有广泛应用，细分领域非常分散。

公司将积极发挥资本市场的平台作用，整合与公司主营业务产生协同效应的业务板块，快速拓展公司规模，提升企业综合竞争力及影响力，实现公司规模与产业

布局的跨越式发展。一方面，通过加强与下游刀具应用领域走访、机床企业合作和跨领域产业合作，寻求产业并购机会；另一方面，借鉴国内外竞争对手发展经验，选择合适的业务领域发展多元业务体系，协同公司制造或者销售客户优势，建立风险能力更强的新业务模式。

二、加强研发成果转化与人才发展战略，夯实科技创新能力

公司一直非常重视研发创新和人才队伍建设。2023年，公司投入研发费用6,383.15万元，占营业收入比例达到6.22%，年内研发项目达到70余个。公司报告期内新增申请专利41项，新增授权专利14项，其中，授权发明专利4项；截至2023年末，公司已累计获得国内授权的各类专利共计133项，包括发明专利19项，实用新型专利72项，并获得2项国外授权专利；已经参与了3项国家标准以及3项行业标准的制定。公司研发团队快速壮大，研发人员数目达到247人，采用研发项目小组责任制，对8个主要的产品方向进行研发项目管理。

公司坚持产品创新及高端储备，不断优化生产工艺，加大力度开发新产品。公司通过完善数控刀片、数控刀体、整体刀具、金属陶瓷及超硬刀具等产品矩阵，升级材质牌号、产品工艺、刀具设计，加速推进高端刀具的进口替代。公司逐步完善重点应用领域产品配套，开发了针对航空航天领域应用的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；开发的CVD钢件车削OC24系列产品，搭配JH、HP系列槽型应用于轨道交通领域轮毂、轴类零件车削领域，搭配KPR、RP系槽型应用于风力发电领域法兰、主轴、行星架等零部件车削，搭配QM、OPM系列槽型应用于汽车零部件加工等；开发了在风电齿轮行业、冲压模具及汽车模具零部件行业、航空航天高温合金加工、钢材、铸铁等材料加工应用良好的OMH及OMHH高硬系列、OMHH系列、OMS系列、ODP通用加工系列、ODT高效通用加工系列、ODH高性能系列整硬铣刀、钻刀等配套产品。

2024年，公司将从研发成果转化和人才发展战略两个方面提升科技创新能力：

（一）加强研发成果转化

1、推进研发项目成果产业化

公司目前正在开展的研发项目包括“航空航天复合材料用硬质合金刀具制备技术项目”、“不锈钢用OP系列PVD涂层刀片研究及产业化”、“Co3W纳米相原位析出

强化合金的析出机理和强化机制”、“耐磨耐高温功能梯度金属陶瓷锯齿材料的关键技术及产业化”等，公司将提升研发项目高质量要求，夯实公司的研发创新能力，同时，推进研发项目成果产业化。

2、加强知识产权工作，夯实科技创新能力

公司将积极参与国家、行业和企业标准的制定，主动引领、提前介入产品新技术标准和先进制造工艺方法的引进和交流，快速响应技术标准的修改，引领行业先进技术更新迭代；除了积极进行国内专利申报，公司还将加强国际专利同步申报，增加专利成果在全球范围内的认可度；此外，公司还将密切关注刀具行业技术以及智能制造系统的演进和发展趋势，加强与行业内外专家的交流与合作，更加准确地把握行业技术发展的方向与细节。

（二）完善人才培养和激励机制

公司重视研发团队培养和人才梯队建设，经过 20 多年的技术积累和人才培育，建立了一支跨学科、跨专业、多层次的技术团队，聚集了一支由技术专家、研发工程师、新品实现工艺师、专家顾问组成的技术研发团队。公司研发工程师团队，数十年来专注于硬质合金刀具材料、生产制造工艺、涂层、刀具结构和应用等方面的持续创新，积累了丰富的新品开发经验。公司主要研发人员专业构成涵盖了粉末冶金、材料科学与技术、模具设计与制造、机械工程与自动化、表面镀膜等专业。同时，公司聘请了中南大学、四川大学的多名教授为公司技术顾问。2023 年，公司专门成立了工程研究院，由总经理牵头、各研发总监挂帅组建，对应设立了各产品小组、材质工艺组和新品快速反应组，完善研发架构，加强研发实力。

2024 年，公司将根据业务发展需求，制定短期、中期和长期相结合的人力资源规划及具体实施办法，通过内培外引、企校联合培养、实习基地建设、跨单位科研合作等方式，进行企业系统性培训等措施，引进国内外专业人才、培养多层级科研人才、技能人才，持续提升员工专业能力。

同时，公司将对现有的研发管理办法、项目奖金制度、员工绩效考核管理办法等制度进行修订完善，通过项目进度、项目贡献度等多个维度对研发人员绩效进行评估。公司也将进一步研究并推动针对公司研发人员的激励机制，并为研发人员提供上升通道，以鼓励研发人员自我提升和技术创新。公司还将进一步增强研发应用

团队的市场推广效应，为现有产品提供技术支持服务的同时挖掘客户需求，构建持续的销研一体优势，应用团队结合产品以及终端客户需求及时调整研发方向，形成良性的技术研发、产业化循环。

三、优化财务管理，盘活资金效率

公司一向重视经营效率和资金使用效率，将应收账款和库存管理作为近年来的重点工作目标。公司充分利用募集资金以及自有资金进行现金理财，利用闲置资金获得较高的收益，财务费用大大降低，资金效率大大提升。报告期内，由于需求下滑，客户下游回款不及预期，导致公司应收账款增多，应收账款周转率下降；由于销量下降和新产品备货导致存货有一定增加，存货周转率也相应降低。2024年，公司将继续优化财务管理：

（1）公司将进一步加强应收账款管理。公司客户数量较多，以经销商为主，公司客户一般有多年合作基础，是实力相对雄厚的刀具商，在下游积累了一定的终端资源，虽然合同履约及收款短期受到下游回款的影响，但形成坏账呆账的可能性相对较小。未来公司将着重从提高自身产品及管理的角度，进一步优化整合经销商、提高经销商门槛和实力，提升产品和技术服务，增强产品渠道和库存消耗，增加激励政策提升经销商回款动力，努力降低应收账款余额。

（2）公司将加强成本控制。一方面持续优化成本结构，提高成本效益，通过精细化管理，降低运营成本，提高盈利能力。另一方面优化库存管理，实施接单生产、按需生产、按计划生产，减少库存积压，提高存货周转率；通过全球市场错位消耗，加大海外市场开发力度。通过加强原材料管理，合理备库，实现库存的合理配置和快速周转。

（3）公司将优化资产配置，提高资产使用效率，提升公司整体盈利能力。通过合理配置和使用存量资金，提高资金使用效率，优化资金结构，降低财务成本。审慎开展财务性投资，提高投资回报率。通过深入研究市场动态，选择具有潜力的投资项目，实现资产的增值。

（4）以全面预算为抓手，提升财务预警能力，注重财务数据分析，加强资金使用监管，健全全覆盖的风险管理体系，进一步夯实全面风险管理能力。

四、持续完善公司治理，筑牢高质量发展根基

公司高度重视治理水平的提升，2024 年将持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，筑牢高质量发展根基。

1、加强董事会建设。公司已及时更新修订公司内部治理制度，完善了独立董事相关制度，还将推动独立董事履职与企业内部决策流程有效融合，强化独立董事履职保障，着力构建运作规范、决策科学的董事会。公司将进一步为独立董事创造良好的工作环境，强化其监督机制，为独立董事们提供办公场所，便于独董们开展每年不少于 15 日的现场工作，指定证券法务部作为沟通服务机构，专门负责会议议案材料编制、信息反馈等工作。公司将及时向独立董事汇报经营情况和重大事项，并提交相关文件，继续为独立董事工作提供便利条件，切实保障独立董事的知情权，强化独立董事对公司的监督体系。

2、深度落实董事、监事和高级管理人员的证券法规培训。一方面，公司将组织董监高人员积极参与证监会、交易所、协会等平台的培训课程，加强学习证券市场相关法律法规，强化合规意识，切实推动公司高质量可持续发展。另一方面，公司将开展多次针对高级管理人员、核心技术人员的职业道德教育和法律法规培训，使全体高级管理人员、核心技术人员以切实维护上市公司及全体股东的合法权益为己任。

3、优化薪酬考核制度。公司将结合年度经营业绩、重点项目进展、重点领域拓展等目标的综合完成情况，对公司高级管理人员将推出有效的绩效考核与激励办法，高级管理人员的基本工资及绩效工资按月发放，将薪酬与相关目标的完成情况与公司业绩紧密挂钩，有利于保障公司的长期稳定发展。

4、始终坚守底线思维和红线意识。公司将通过建立健全风险管理体系和内部控制机制，确保公司运营的合规性和稳健性。积极学习证监会和交易所的法律法规，遵守证监会的监管政策，确保公司的合规经营，保护投资者权益，提高公司治理水平，以及应对市场风险。

五、加强投资者沟通交流，建立长期互信通道

公司自上市以来一直高度重视投资者关系管理工作的质量，建立多元化投资者沟通交流渠道，通过接听投资者热线、上证 E 互动、开设公司官网投资者关系专区、组织业绩说明会和股东大会等方式，加强投资者对公司生产经营状况的了解，与投

投资者建立良好互动。切实保障投资者的知情权，传递公司价值逻辑，为股东提供准确的投资决策依据。

2024年，公司将进一步加强投资者沟通交流，积极建立与资本市场的有效沟通机制，持续打造健康、透明的投资者关系体系，不断完善沟通渠道，丰富交流方式，每年通过“上证路演中心”、“进门财经”等平台举办不少于4次投资者线上交流会，并组织投资者调研接待不低于20次、通过投资者热线、E互动平台、电子邮箱、策略会等多种形式与投资者加强交流频次，积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，消除信息壁垒，让投资者能够更加透彻、清晰、全面地知悉并了解公司价值，增强投资者对公司的认同感和信心。公司将持续完善投资者意见征询和反馈机制，提高信息披露的透明度，深入了解投资者的实际诉求，并通过各种渠道进行针对性回应。在合规的基础上，让投资者全面及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况，加强与投资者的交流与沟通，增进投资者对公司的信任与支持。

六、注重投资者回报，共享高质量发展成果

1、持续现金分红，回报投资者

公司始终坚持将投资者利益放在首要位置，以良好、持续和稳定的现金回报水平充分保障全体股东的基本利益。根据公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等因素，制定合理的利润分配方案。2023年度，公司实施2022年度利润分配以及公积金转增股本方案，以总股本113,291,506股为基数，每10股派发现金红利7元（含税），共计派发现金红利79,304,054.2元，占2022年归属于母公司所有者的净利润的32.76%；且以资本公积金向全体股东每股转增0.4股，共转增45,316,602股，分配后总股本为158,608,108股。

2024年4月8日，公司第三届董事会第五次会议审议通过《关于公司2023年度利润分配预案的议案》。公司2023年度利润分配预案为：以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数，向全体股东每10股派发现金股利人民币3.5元（含税），公司不送红股、不以资本公积金转增股本。截至2024年3月31日，公司总股本158,781,708股，扣除公司回购专用证券账户中股份数807,805股后的股本157,973,903股为基数，以此计算预计共分配现金股利人民币55,290,866.05元（含税），占归属于上市公司股东净利润的比例为33.31%。

未来，公司继续坚守对投资者的承诺，延续上市以来的现金分红政策，为投资者带来更直接的回报，大力拥护“活跃资本市场”的指导精神，评估多次分红的可行性，在业绩增长的同时，合理优化现金分红方案，加强股东回报，让股东切实感受公司的发展成果。

2、实施回购，提振市场信心

为践行以“投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司在 2023 年 9 月 22 日发布股份回购报告书，拟使用不低于人民币 3,000 万元(含)，不超过人民币 6,000 万元(含)自有资金以集中竞价交易方式回购公司部分股份全部用于股权激励或员工持股计划。截至 2024 年 3 月 31 日，公司以集中竞价交易方式累计回购公司股份 807,805 股，占公司总股本比例为 0.51%，使用资金总额为 2,021.23 万元。公司将按计划持续实施股份回购，完善后续股权激励计划，并根据相关监管规则及时进行信息披露。

七、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，通过良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司董事会

2024 年 4 月 10 日