



华锐精密：撕掉国产刀具“低质低价”标签

■本报记者 肖伟

在制造业迈向高端化与智能化的浪潮中，硬质合金数控刀具作为“工业牙齿”，决定了航空航天、新能源汽车、能源装备等领域的制造水平。

面对超300亿美元的全球刀具市场，国产刀具企业如何走出同质化竞争困局，撕掉“低质低价”标签？株洲华锐精密工具股份有限公司（以下简称“华锐精密”）以持续17年的实践，交出了一份靠自主创新破内卷的答卷。

从租用400平方米厂房起步，到稳居国内数控刀片生产规模前列；从攻克高温合金加工刀具“卡脖子”技术难题，到推出U系列超级通用整体铣刀，华锐精密这家专精特新“小巨人”企业构建起了覆盖基材材料、涂层工艺、智能刀具管理的技术护城河，展现出中国刀具企业的硬核实力。

华锐精密如何打破欧美日韩品牌垄断？硬质合金数控刀片如何赋能中国高端制造？近日，《证券日报》记者走进华锐精密智能化工厂与研发中心，与华锐精密董事长肖旭凯以及行业分析师面对面交流，探寻这家企业从“跟跑者”升级到“领跑者”的密码。

走出低端竞争之困 进军中高端市场

“过去，国产刀具企业多聚焦于低端市场，以价格战争夺份额，这无异于‘饮鸩止渴’。”肖旭凯坦言，国内刀具企业超过1万家，但是前五名销售份额不足15%，远低于国际同行水平。大量中小企业陷入低效竞争，行业平均利润率低于国内制造业平均水平。

在国内低端刀具市场内卷的同时，中高端刀具市场长期被欧美日韩品牌占据，尤其在航空航天、轨道交通等关键行业领域，国产刀具占比不足。华锐精密深谙“工欲善其事，必先利其器”的道理，要突破低端市场内卷，迈向中高端市场，就要靠创新在多个方面突围。

华锐精密狠下功夫的“第一站”是研发。2021年至2023年，华锐精密研发投入占比从5.13%提升至7.66%。在航空航天、重型装备等领域，公司成功开发出适配高温合金、钛合金等难加工材料的刀具，部分产品性能已接近欧美日韩品牌。2024年，华锐精密推出麒麟系列高温合金加工刀具，通过纳米晶涂层与基材性能协同优化，解决了传统刀具在高温工况下的退化难题。

华锐精密狠抓创新的“第二站”是生产工艺。自2021年上市以来，华锐精密持续引入全球领先的生产设备与检测仪器，覆盖从粉末制备到刀片加工的全流程。肖旭凯向《证券日报》记者表示：“高端设备不仅是生产工具，更是将研发成果转化合格产品的‘第一转化器’。”



图①华锐精密生产车间

图②公司主要产品

图③公司生产大楼

图①、③肖伟/摄 图②公司供图

“第三站”则是综合服务。华锐精密近年来在智能管理等方面投入不少。全球自动化、智能化浪潮袭来之际，华锐精密突破传统刀具制造商的定位，为下游客户提供定制化解决方案、技术团队驻场服务、智能刀具管理系统、切削加工外包服务等创新业务。以切削外包服务模式为例，下游客户不必采购刀具，华锐精密提供从选型、维护到更换的全流程服务，可为客户降低40%的综合库存成本。

湖南富船私募投资基金管理有限公司董事长黄亚向《证券日报》记者表示：“先进制造业加工需求呈现多元化和复杂化，这要求国产刀具企业加大研发力度，不断推陈出新。处于头部的国产刀具企业不仅夯实了产品竞争力，还创新了多种服务模式，已从合格刀具供方成长为客户的全天候服务伙伴。”

迈向国际市场 建设全球协同体系

掌握核心竞争力，打开国内市场，这并未使肖旭凯满足。在他看来，打开国际化大市场，跻身广阔国际舞台，才是国产刀具企业向上生长之路。近年来，华锐精密加速海外市场拓展，并取得积极进展。

2025年3月25日上午10点，在某外商独资企业的汽车零部件制造车间内，一台五轴联动加工中心正以每分钟12000转的转速轰鸣运转。华锐精密技术工程师手持平板电脑，紧盯着屏幕上跳动的切削力曲线。这是华

锐精密“麒麟”系列高温合金加工刀具“对海外客户的首次全流程试刀测试”。

“刀具安装完毕，启动！”随着指令下达，银灰色的钛合金棒料在刀尖下飞溅出细密的螺旋状切屑，切削参数被实时传输至华锐精密云端数据库。华锐精密自主研发的这套智能刀具管理系统，能同步监测刀具磨损量、切削温度、振动频率等16项核心指标。

车间另一侧，《证券日报》记者看到，客户技术总监正手持放大镜，仔细检查刚完成铣削的成品表面。数据显示，这批试刀的加工精度达到Ra0.4μm，远超客户设定的Ra0.8μm标准，刀具寿命较日系竞品提升30%。

此次试刀是华锐精密全球化服务战略的一个缩影。自2023年启动“试刀计划”以来，华锐精密已在韩国、土耳其等新兴市场完成200多次现场测试，产品一次性通过率超90%。为巩固“试刀计划”的成果，华锐精密组成直接销售团队，深入多家跨国企业供应链关键工厂，提供定制化刀具整体解决方案，逐步改变了海外客户对国产刀具“性能不稳定、便宜无好货”的刻板印象。

2024年，华锐精密再接再厉，在德国、墨西哥设立办事处，派驻技术团队提供本地服务，将多种创新服务本地化，夯实海外市场。财务数据显示，2024年上半年，华锐精密的海外收入同比增长43.11%。未来3年，华锐精密计划新增海外销售网点50个，并通过打造海外人才团队国际化资源，构建起“研发、生产、服务”三

位一体的全球协同体系。

湖南大学经济与贸易学院副院长、教授曹二保向《证券日报》记者表示：“国产刀具头部企业选择自主创新之路，从‘站起来’到‘强起来’，从‘国产替代’到‘走出国门’，不仅形成了体系化的竞争实力，也探索出了可借鉴的发展路径。”

广聚人才 推出“创新合伙人”制度

在肖旭凯眼中，企业要走好发展之路，关键在于优质人才。华锐精密通过“引才、育才、留才”三大举措，为企业发展提供源源不绝的人才资源。

华锐精密打造国家级平台，实现“广聚人才”。2022年，华锐精密获批设立的国家级博士后科研工作站吸引多位材料学、涂层工艺等领域的博士加入。同时，公司推动产学研融合式“培育人才”。据悉，华锐精密与多所高校共建联合实验室，开展深度合作，不仅创造经济效益，还拥有大量知识产权。

更为重要的是，华锐精密设立激励机制“留住人才”。一方面，华锐精密为技术人员提供长期激励，2023年人均研发投入超50万元。另一方面，2024年，华锐精密又推出“创新合伙人”制度，对突破性技术给予最高300万元奖励。

“我的办公室大门永远向有创新热情、工作激情的才俊们敞开。国内人形机器人领军企业一有消息发出，立刻被我们的人才团队敏锐捕获，认定其中蕴含巨大商机，

并协助我们和杭州宇树科技有限公司建立了积极的互动关系。当前，我们已经组建了专攻机器人所用刀具团队，专门负责这一领域的开发工作。”肖旭凯表示。

某券商机械行业分析师向《证券日报》记者表示：“华锐精密高度重视人才资源在企业发展战略中的关键作用，通过多种激励手段发挥人才创新的主动性，不仅实现了成套产品的自主创新，还能结合产品特点和客户需求，开展多样化服务创新，在打开国内外市场增长空间的同时，跳出了‘低质低价’的困境。”

在业内看来，华锐精密优化激励机制，重视技术性创新，是构建“产品创新+服务创新”经营模式之本。该模式得以成功的关键力量不乏资本市场的助力和股东的支持。

2024年2月份，肖旭凯拟以自有资金不超过2亿元全额认购华锐精密定向发行股票约452万股（调整后），发行价格44.29元/股（调整后），并承诺锁定36个月，资金全部用于华锐精密补充流动资金及偿还贷款，此举有利于增强公司资金实力，把握行业发展机会，支撑公司战略发展。2025年1月份，该定向发行申请获得上海证券交易所审核通过。

对此，上述某券商机械行业分析师称，华锐精密董事长主动出资包揽定向增发全部份额，向资本市场释放了积极信号，展现了经营信心和战略决心。华锐精密探索出“以高端人才创业、以自主产品立业、以创新服务兴业”的可持续发展之路，值得国内刀具企业借鉴。

另一项主营业务黄金饰品也有不错表现。年报显示，公司全年实现黄金饰品销售87.05吨，同比增长24.82%；营业收入70.36亿元，比上年同期增长31.97%；完成利润总额2.02亿元，比上年同期增长54.82%。

今年以来，黄金价格大幅波动，对终端消费的影响较大。“消费者对黄金上涨的事实有一个逐步适应接受的过程。”航民股份董事长朱重庆在回答《证券日报》记者提问时表示，黄金价格波动影响终端需求。公司以“精、轻、新”为开发方向，调整优化产品结构，通过发掘消费者的情绪价值，不断开发满足客户不同情感、不同场景需求的产品；不断丰富产品的品类；不断用匠心铸就匠艺，打造精品，提高产品的附加值。2024年，公司全年开发新款达8012款，出资3.38亿元完成收购深圳市尚金缘珠宝实业有限公司65%股权，2024年实现并表，贡献了销售和利润增量，达到收购预期。

此外，朱重庆表示，政策对提振消费频繁提及，公司也努力在开发新品上下功夫，满足客户对黄金饰品“加工精、克重轻、款式新”的要求。

从主营业务的分布情况来看，航民股份有一部分收入来自境外业务，结合当前的经营环境，也有投资者对公司的海外市场布局状况比较担忧。

“公司面对的市场需求是长久的，人要穿衣，也要佩戴，而且要求越来越高，越来越时尚。”航民股份董事会秘书李军晓告诉《证券日报》记者，去年公司境外收入占比1.406%。创新业绩的弹性大，公司会朝着高端化、数智化、绿色化、高效化的方向迈进，用创新打开成长空间。

孚日股份去年净利同比增长超20% 新材料业务已成重要“增长极”

■本报记者 王 偲

4月8日，孚日集团股份有限公司（以下简称“孚日股份”）就4月7日晚发布的2024年年报举行网上说明会。

孚日股份董事长张国华在业绩说明会上回答《证券日报》记者提问时表示：“2024年，公司家纺主业出口态势良好，出口额达4.39亿美元，彰显了突出的竞争优势。同时也要看到，超大规模内需市场的‘压舱石’作用在逐步释放，这是纺织行业加快升级发展的稳定基石。”

经过多年培育，孚日股份的新材料业务在2024年度已成为重要增长极，公司“家纺+新材料”双主业发展的步伐走得愈发稳健。

孚日股份2024年年报显示，报告期内，公司实现营业收入53.46亿元，同比微增0.11%，实现归属于上市公司股东的净利润3.48亿元，同比增长21.39%。其中，公司家纺主业实现营业收入38.53亿元，尽管同比下降1.67%，但实现毛利率23.31%，较2023年增长2.55个百分点。

对此，孚日股份总经理肖茂昌表示，面对国际市场，公司在巩固核心客户合作的基础上，积极开拓具有增长潜力的中小客户，优化客户结构，为业务增长注入新动力；同时持续优化订单结构，高毛利订单占比稳步提升，推动整体毛利率不断提高。

国内市场是公司下决心持续开拓的重点。报告期内，公司推动产品、渠道和品牌一齐发力，国内家纺业务实现营业收入7.43亿元，延续了良好的态势。

孚日股份国内市场相关负责人对《证券日报》记者表示，去年，公司完成了“孚日”及“浩玉”新品发布与上市相关工作，并且强化对渠道商和品牌直营店的精细化管理，积极开发新客户，打造差异化产品。

努曼陀罗（丽江）管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹屹在接受《证券日报》记者采访时表示，家纺行业正在经历一场深刻的结构性变化，对龙头企业提出了新要求：一是产品研发的前瞻性与差异化；二是供应链的柔性化与响应速度。特别是直播电商与跨境电商的兴起，使得市场需求更碎片、更快速，考验的是企业“既能做爆款、又能打小单”的能力。

2024年，孚日股份涂层材料业务在手订单数量和产能利用率不断提升，并且新增多家国企、央企等战略级客户，市场影响力不断扩大，公司涂层材料业务实现营收2.02亿元，同比增长49.63%。

海工领域，孚日股份成立海工事业部，专注于海工交通防腐市场。在巩固老客户的基础上，持续开拓大型国企央企客户，重点针对天津、福建、广东、浙江等地的新建项目和潜在合作伙伴进行开发。石化能源领域，公司成功进入中石油涂料供应商体系，正积极推进相关新建项目的市场开拓，目前进展顺利。汽车领域，公司高端工业涂料产品成功进入中国中车股份有限公司新能源的供应体系，自2024年第四季度起已正式向其供货。船舶领域，公司正积极与国内外船厂及配套厂建立联系，推进相关业务合作。

孚日股份电解液添加剂业务也取得了实质性突破，在去年年初确立以“提产能、降成本”为核心的发展目标后，凭借高效的产销协同，公司实现了全年产销同步，成品库存接近零。全年销售VC产品4304吨，实现营收1.77亿元，同比增长472.49%。

随着2024年第四季度合成三号车间的投产，孚日股份年产1万吨VC项目产业链全线建成，月产能逐步提升至800吨以上，产能跻身国内同行业前三名。

在市场拓展方面，孚日股份通过多渠道积极拓展业务，成功与电解液头部企业建立深度合作，顺利进入其供应体系，进一步提升了企业知名度，市场影响力持续扩大。

航民股份：用创新打开成长空间

■本报记者 桂小簪

“我国印染行业凭借产业链优势、规模优势、技术优势、人才优势及产品优势等，在国际市场中仍具有显著竞争力。”4月8日，浙江航民股份有限公司（以下简称“航民股份”）高管在公司业绩说明会上表示，对公司主营业务充满信心。

航民股份2024年年报显示，报告期内，公司实现营业收入114.68亿元，同比增长18.65%；归属于上市公司股东的净利润71971万元，同比增长5.04%。公司拟向全体股东每10股派发现金股利3元（含税）。现金分红的同时，公司还实施了股份回购（回购股份全部注销），现金分红和回购金额占本年度归属于上市公司股东的净利润的比例为72.95%。

航民股份的主营业务集中在纺织印染和黄金饰品两大行业。报告期内，面对行业内卷等不利局面，航民股份努力调优产品拓市场，对标对表挖潜力，实现印染业务收入39.38亿元，比上年同期增长3.82%；完成利润总额5.79亿元，比上年同期下降0.17%；销售利润率14.70%，比行业高出9.19个百分点。

另一项主营业务黄金饰品也有不错表现。年报显示，公司全年实现黄金饰品销售87.05吨，同比增长24.82%；营业收入70.36亿元，比上年同期增长31.97%；完成利润总额2.02亿元，比上年同期增长54.82%。

今年以来，黄金价格大幅波动，对终端消费的影响较大。“消费者对黄金上涨的事实有一个逐步适应接受的过程。”航民股份董事长朱重庆在回答《证券日报》记者提问时表示，黄金价格波动影响终端需求。公司以“精、轻、新”为开发方向，调整优化产品结构，通过发掘消费者的情绪价值，不断开发满足客户不同情感、不同场景需求的产品；不断丰富产品的品类；不断用匠心铸就匠艺，打造精品，提高产品的附加值。2024年，公司全年开发新款达8012款，出资3.38亿元完成收购深圳市尚金缘珠宝实业有限公司65%股权，2024年实现并表，贡献了销售和利润增量，达到收购预期。

此外，朱重庆表示，政策对提振消费频繁提及，公司也努力在开发新品上下功夫，满足客户对黄金饰品“加工精、克重轻、款式新”的要求。

从主营业务的分布情况来看，航民股份有一部分收入来自境外业务，结合当前的经营环境，也有投资者对公司的海外市场布局状况比较担忧。

“公司面对的市场需求是长久的，人要穿衣，也要佩戴，而且要求越来越高，越来越时尚。”航民股份董事会秘书李军晓告诉《证券日报》记者，去年公司境外收入占比1.406%。创新业绩的弹性大，公司会朝着高端化、数智化、绿色化、高效化的方向迈进，用创新打开成长空间。

欲加速产线“智造”升级 泛亚微透拟简易程序定向增发

■本报记者 李亚男

4月8日，江苏泛亚微透科技股份有限公司（以下简称“泛亚微透”）发布了以简易程序向特定对象发行股票预案（二次修订稿），公司拟以简易程序定增募资约1.1亿元，用于CMD（凝露控制器）产品智能制造技改扩产项目。

泛亚微透证券部相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“近年来，公司CMD及气体管理产品板块业务快速发展，已成为公司新增长曲线。公司积极推进小额快速定增事项，募集的资金将用于CMD自动化生产线改造。”

定增预案显示，泛亚微透拟利用现有的生产场地对部分生产车间进行升级改造，通过装修改造和安装设备设施建设洁净房，并引入自动化、智能化生产和检测设备，

全面提升CMD产品的智能制造水平。泛亚微透为该项目的实施主体，项目总投资2.09亿元，拟使用募集资金金额约1.1亿元。

本次募集资金投资项目将重点围绕自动化生产打造公司的智能制造能力，积极采用智能化、自动化生产设备和机器人作业，并在关键工艺节点上铺设智能化质量识别监控仪器，依靠自动化、智能化的生产设备提升产品的一致性和生产效率，实现生产模式的升级换代。

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究部副总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示：“简易程序定增作为快速融资方式，审核周期更短，能有效满足企业紧迫的资金需求，使企业能够快速将资金投入项目建设，显著提高资金周转效率。通过简易程

序定增，企业能根据市场环境变化和实际经营需求，动态调整募资规模及资金用途，保持战略灵活性。”泛亚微透主要从事膨体聚四氟乙烯膜（ePTFE）、SiO₂气凝胶等微观多孔材料及其改性衍生产品的研发、生产及销售，是一家拥有自主研发及创新能力的新材料供应商和解决方案提供商。公司深耕新材料领域，拥有ePTFE微透产品的研发、生产及销售，是一家拥有自主研发及创新能力的新材料供应商和解决方案提供商。公司深耕新材料领域，拥有ePTFE微透产品的研发、生产及销售，是一家拥有自主研发及创新能力的新材料供应商和解决方案提供商。公司深耕新材料领域，拥有ePTFE微透产品的研发、生产及销售，是一家拥有自主研发及创新能力的新材料供应商和解决方案提供商。

据上述工作人员介绍，CMD产品是泛亚微透基于ePTFE膜及干燥剂技术创新的技术方案，应用隔热理论颠覆了传统方案，通过高性能红外吸湿剂和阀的结构设计组合解决车灯雾气和压力平衡问题，大大减少了车灯的制造工序，提升

了制造效率，大幅度降低了雾气解决的成本，同时免去了非环保的制造工艺。并且，CMD产品所有材料100%国产化，实现了此领域的中国创新。公司CMD产品已经被众多车灯厂广泛认可使用，用于众多主机厂车型。

刘有华表示：“随着汽车电气化与智能化进程加速，以及CMD产品应用领域的延伸，CMD产品正迎来持续扩大的市场需求。并且，CMD产品创新性地融合红外热量控制技术与ePTFE膜防护技术，在降低客户综合成本的同时，显著提升了产品可靠性和安全性，在行业内具有较高的竞争力和市场接受度，具有明显的市场竞争壁垒。”

近年来，泛亚微透CMD产品销售收入持续增长。2021年至2023年，公司销售收入增长超过650%，在主营业务收入中的占比也从