

证券代码：688257

证券简称：新锐股份

苏州新锐合金工具股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>国投证券：辛泽熙、丁宇轩；新华基金：刘海彬；弘尚资产：张骏、肖莹；国联基金：梁勤之；彤源投资：薛凌云；华夏基金：陈一君；北京遵道资产：华一；上海冲积资产：蔡沛霖；建信基金：林亮宏；国泰君安证券：肖莹；上海途灵资产：赵梓峰；平安理财：黄庄鹂；致合资产：王仲科；进化论资产：蓝智炀；拾贝投资：杨立；杭州乾璐投资：张迪；南银理财：宋彬；中国人保资产：黄振东；宁波盛世知己投资：王浩；金信基金：曾艳；长城财富资产：杨海达；安信基金管理：曾博文；招商证券资产：邹思懿；南方基金：曹群海。</p> <p>电话会议参会者无法签署调研承诺函，但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。</p>
时间	2024年1月30日 10:00-10:30； 2024年1月31日 09:30-10:30； 2024年1月31日 10:00-11:00； 2024年1月31日 15:30-16:30； 2024年2月1日 10:00-11:00。
地点	公司会议室（电话会议）
公司接待人员	董事长、总裁：吴何洪 董事、副总裁、董事会秘书：袁艾 证券事务代表：魏瑞瑶 证券事务专员：尚婉蓉
投资者关系活动主要内容	1、公司产品的销售模式是什么？是否存在代销的情况？ 公司下游客户较为分散且分属不同行业，针对客户结构的特点，

<p>容 介绍</p>	<p>公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。</p> <p>公司对于采购量较大或者销售区域较为集中的客户，通常自建销售渠道，对于公司尚未建立销售渠道的海外地区、公司新产品推广阶段以及采购量较低且较为分散的客户，公司则借助经销商的稳定销售渠道资源实现产品覆盖。公司以客户是否为最终使用方划分直销客户和经销客户，公司的所有销售模式均为买断式销售，不存在代销的情况。</p> <p>2、公司生产的硬质合金制品都是标准化产品吗？</p> <p>公司的硬质合金制品分为标准化产品及非标准化产品。其中，标准化产品主要为棒材、板材等，非标准化产品主要为硬质合金齿、金刚石复合片基体、耐磨零件等定制或异形硬质合金。针对标准化产品，公司通常结合订单情况并根据历史销售情况制定生产计划并适度备货；对于定制或异形硬质合金等非标产品，公司通常在获取客户订单以后，安排生产。</p> <p>3、公司产品价格是否会随碳化钨粉、钴粉等原材料价格变化？</p> <p>公司主要产品是硬质合金制品和凿岩工具。</p> <p>硬质合金制品方面，碳化钨粉、钴粉等原材料约占硬质合金制品生产成本 70%，对原材料价格波动较为敏感，根据行业惯例，该产品实行原材料价格传导机制，公司根据原材料价格、产品库存情况及市场竞争情况等适时调整价格。凿岩工具产品价格基本保持稳定。</p> <p>4、公司硬质合金制品是否有自用？</p> <p>公司生产的硬质合金制品中，公司自用约占 20%，对外销售约占 80%。</p> <p>5、硬质合金切削工具有哪些？在生产工序上有何区别？</p> <p>硬质合金切削工具可分为整体硬质合金刀具和硬质合金数控刀片。整硬刀具是在棒材基础上进行开刃、涂层制成，数控刀片是以一定比例的碳化钨粉、钴粉作为原材料，通过混粉、成型、烧结、涂层等工序加工制成。</p> <p>6、公司如何开拓海外客户？</p> <p>一是公司通过不断提升现有产品的实力、开发引进新产品、优化</p>
-----------------	---

	<p>矿山耗材综合解决方案等方式，进一步提升市场占有率。</p> <p>二是矿山市场中，终端客户一般会拥有几家供应商，同时选择其他潜在供应商进行产品测试试用，对供应商实行动态管理，公司通过不断获取及增加产品的测试量，以期进入客户的合格供应商名列，进而扩大市场份额。</p> <p>三是公司通过积极参加行业相关展会、与具备市场行业资源的合作伙伴合作等方式，宣传公司产品、拓宽销售渠道，获取增量客户。</p> <p>7、公司凿岩工具产品出口海外市场，竞争优势是什么？</p> <p>(1)产品性能方面：海外矿山企业在选定凿岩工具等耗材产品前，通常对不同竞品进行试用，通过试用后方可对矿山企业供货，公司的矿山客户根据在澳洲、巴西和秘鲁等国的铁矿、铜矿的试用结果出具了公司凿岩工具产品的试用结果报告，在多家矿山的试用过程中，公司的牙轮钻头产品在海外具备与其他国际供应商在同等条件下竞争的能力；</p> <p>(2)价格方面：具有一定性价比优势；</p> <p>(3)服务方面：公司拥有经验丰富的专业团队，能迅速响应客户需求，为其勘探和开采活动提供耗材综合解决方案的“一站式”服务。</p> <p>8、2024年与2023年相比，股份支付费用还会增加吗？</p> <p>根据公司2023年限制性股票激励计划（草案），授予的限制性股票共142.20万股，预计摊销的总费用2,372.47万元，其中，2023年支付1,131.18万元，2024年支付793.35万元。</p> <p>9、公司2023年研发情况如何？</p> <p>公司坚持创新驱动发展战略，以硬质合金行业的发展趋势和下游市场需求为导向，围绕材料制备、产品结构、生产工艺、检测技术等核心领域进行研发攻关，不断优化研发人员结构，研发团队整体能力进一步加强。2023年公司持续加大研发力度，在坚持自主研发的同时，公司与中南大学、北京工业大学等知名科研院校开展专项研发合作，促进科学研究与企业发展良性互动，实现科研资源的高效整合。</p>
日期	2024年1月30日-2024年2月1日