

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>中欧基金：许文星；淳厚基金：谭啸风、杨泽宇；光大证券：黄帅斌、王偲；金鹰基金：洪梓超。</p> <p>现场会议参会者已签署调研承诺函，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7月16日 10:00-11:00； 2024年7月17日 10:00-11:00。
地点	公司会议室
公司接待人员	董事、副总裁、董事会秘书：袁艾 副总裁：XINER WU 证券事务专员：尚婉蓉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司硬质合金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牙轮钻头耗材产品前，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牙轮钻头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：相对于国际其他产品具有性价比优势；</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>2、公司出口产品主要以什么方式运输？海外是否有库存储备？</p>

公司产品出口主要采用 FOB 的运输方式，公司承担货物运输至出口港口的运费、报关费及相关杂费，海运段费用由客户承担。公司在海外子公司有适量库存储备，为减少货运物流周期的影响，保障海外销售能够及时供货，因此有一定产品库存储备。

3、公司如何看待未来海外市场销售情况？

海外市场空间巨大，目前公司分别在澳大利亚、美国、加拿大、韩国等国拥有全资或控股的海外销售子公司，未来将继续扩大出口规模，不断提升海外市场份额。此外，公司将积极寻找具有海外当地矿山服务经验的合作伙伴，持续加大国际市场开发力度，扩大公司的市场影响力及提升品牌知名度。

4、公司如何进一步拓展海外销售渠道？

公司将积极寻找具有海外当地矿山服务经验的合作伙伴，并通过不断提升产品质量及矿山综合服务能力，加大产品试用量，提高产品销售。

5、公司对海外子公司如何管理？

公司制定了《控股子公司管理制度》等相关制度，对境外子公司治理及日常运营、人事管理、财务管理、内部审计监督与检查制度、信息管理等事项作出具体规定，并在日常经营管理过程中严格执行。自各海外子公司成立以来，每月均召开管理层视频会议，各海外子公司主要管理人员向公司汇报经营情况，包括财务数据、市场开拓情况以及客户在产品使用过程中存在的问题及需求，提出经营过程中存在的问题，探讨解决方案。公司除推荐或委派董事、高级管理人员外，还选派关键管理岗位人员，如财务主管，同时公司组织在当地招聘多名关键管理人员和销售人员。

6、矿山服务是什么？

公司根据矿山企业的特点和需要提供合金工具产品及其他配套产品，包括牙轮钻头及配套钻杆、金刚石取芯钻头及其连接杆，以及其他备品备件。牙轮钻头为公司自产凿岩工具，金刚石取芯钻头、钻杆及其他备品备件为配套产品，主要为外购，无需进行进一步生产加工即可销售。同时，公司为客户提供耗材选型咨询、耗材供应商选择

	和供应链管理服务，以及质量保证和售后服务等系统、完整的解决方案。
日期	2024年7月16日-2024年7月17日