

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>国联基金：梁勤之；国海证券：姚健、李亦桐、龚泓月；华安基金：刘畅畅；国信证券：吴文成；富国基金：崔宇、侯梧、董治国；长江证券：赵智勇、臧雄、杨文建；广发基金：李雅哲；汇添富基金：何彪；鹏华基金：张卓然；平安基金：翟森；招商基金：吴为；融通基金：刘安坤；人保资产：黄振东；兴业基金：颜格；天弘基金：郭芮、张寓；淳厚基金：杨煜城；泰信基金：张挺；恒越基金：杜彩雯；太平洋资产：恽敏；百年保险资管：李兴宇；创金合信基金：刘扬；光大保德信：张弛；明亚基金：何明；长证国际：魏晨媛；长江资管：诸勤秒；宁银理财：杨崢、高晗、潘亚洲；弘尚资产：肖莹、许东、张骏、周晨；勤辰资产：陈超；霸菱资产：荣白丁；希瓦私募：崔健铭；彤源投资：薛凌云；仁布投资：张一帆；峰岚资产：朱曦；禾升投资：葛楠；泉汐投资：吴越。</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11日 10:00-11:00； 2024年1月17日 10:00-11:00； 2024年1月18日 10:00-11:00； 2024年1月19日 10:00-11:00、14:30-15:30。
地点	公司会议室（电话会议）
公司接待人员	董事、副总裁、董事会秘书：袁艾 证券事务代表：魏瑞瑶
投资者关系活	1、公司的销售策略是什么？

<p>动主要内容介绍</p>	<p>主要采用老产品老市场、老产品新市场、新产品老市场、新产品新市场四种策略，在不断提高产品性能、多样性的同时，加强公司业务在市场销售的广度和深度。</p> <p>2、工程基建领域使用的钻头都有什么？</p> <p>主要有三种，第一种为水井钻头，主要用于水井、煤层气和地热井等钻井开采，以及地质勘探等工程；第二种为非开挖钻头，主要用于地下管线铺设工程，避免给地面造成过大破坏；第三种为旋挖钻头，主要用于桥梁桩基、房地产桩基等建设。</p> <p>3、公司增加回购额度是如何考虑的？</p> <p>主要是基于对公司未来持续稳定发展的信心以及对公司长期价值的认可，结合目前资本市场及公司股价变化，为了鼓励投资者长期理性价值投资，增强投资者的信心；同时为建立完善公司长效激励机制，充分调动员工积极性，促进公司稳定健康发展，在综合考虑公司财务状况以及未来的盈利能力的情况下，公司决定增加本次回购股份资金总额。</p> <p>4、公司配套产品主要有哪些？</p> <p>公司的硬质合金工具配套产品主要包括金刚石取芯钻头、钻杆等，该产品通常配套矿用牙轮钻头，应用于矿山勘探、开采活动。</p> <p>5、株洲韦凯切削工具有限公司（以下简称“株洲韦凯”）的销售模式是什么？</p> <p>株洲韦凯主营数控刀片，数控刀片属于工业易耗品，下游用户数量多且散，用刀需求繁多，应用场景十分广泛，采用经销模式可为客户提供多样化选择，满足其需求；同时，采用经销模式可以利用经销商的渠道优势，拓宽销售渠道，降低销售费用。</p> <p>6、2023年股权激励的股份支付费用有多少？</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。</p> <p>7、公司海外布局的最新进展如何？</p> <p>公司目前在海外多地布局，分别在澳大利亚、美国、加拿大、韩国等</p>
----------------	---

	<p>国拥有全资或控股的海外销售子公司，招聘有专业背景的本土员工，主要目的是拓宽销售渠道，积极拓展国际市场；同时公司也在南美洲等地跟当地的经销商保持良好的合作。</p> <p>8、公司每类产品的国内、国际销售情况如何？</p> <p>公司硬质合金制品目前以国内销售为主；凿岩工具产品国内和国际均有销售，其中国际销售金额占比较大；配套产品主要以国际销售为主。</p> <p>9、公司 2023 年在降低生产成本方面做了哪些努力？</p> <p>一方面降低人工成本，通过技术改造、设备升级等，增加生产的自动化程度，降低对人工的需求。另一方面加强对原材料采购的统一管理，通过对市场的分析判断，在合理价位采购原材料，降低采购成本。</p> <p>10、公司管理层对 2024 年的经营情况如何展望？</p> <p>公司着眼于硬质合金和凿岩工具领域，立志成为硬质合金与凿岩工具领域的国际型制造商和服务商，公司会一如既往专注于自身发展，在技术方面，将不断丰富公司产品体系和技术储备，加大战略产品的研发投入，发展硬质合金及凿岩工具两大研发中心，对标行业先进，以实现新的技术突破。</p> <p>在市场拓展方面，进一步完善国内和国际的销售渠道布局，加快拓展国际市场，随着公司产品品类及综合服务能力的提升，将推进与行业市场头部客户达成战略合作，并推出满足客户需求的综合解决方案。</p> <p>在资本运作方面，公司将继续重点关注与主营业务及产业链上下游具有协同效应的标的，通过兼并收购等资本手段，不断完善公司业务板块的强链与补链，实现内生与外延双驱动高质量发展。</p>
日期	2024 年 1 月 11 日-2024 年 1 月 19 日