

## 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>华安基金：周丹、陆奔、许富强、舒灏；财通资管：吴志豪、王浩冰；东吴证券：周尔双、钱尧天；信达证券：韩冰；建信养老：刘亚斌；交银基金：刘鹏；长盛基金：腾光耀。以及线上参与公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩暨现金分红说明会的投资者。</p> <p>现场会议参会者已签署调研承诺函，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 5 月 23 日 10:00-11:30； 2024 年 5 月 24 日 09:00-10:00 2024 年 5 月 24 日 14:30-15:30。
地点	公司会议室
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 证券事务专员：尚婉蓉
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、现场会议调研交流</p> <p>1、公司 2023 年整体经营情况如何？</p> <p>公司专注于硬质合金及硬质合金工具的生产、研发和销售，2023 年实现营业收入 154,933.25 万元，同比增长 30.89%，归属于上市公司股东的净利润 16,298.91 万元，同比增长 10.94%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 13,781.99 万元，同比增长 25.59%。</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</p>

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。

### 3、公司凿岩工具都有什么产品？

凿岩工具主要有牙轮钻头、潜孔冲击器和顶锤式钻具，目前，公司已实现该三类产品的研发、生产、销售，全面覆盖凿岩工具主要品类。

### 4、公司的销售策略是什么？

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，在老市场老产品保持稳定的同时，引入新产品销售，开拓新市场。

### 5、公司的发展战略是什么？

经过多年发展，公司实现了硬质合金与工具的研发、生产、销售，以及矿山耗材综合解决方案服务的产业链贯通，形成了富有创新力和竞争力的、上下游产业一体化发展的运营模式。公司未来将持续在硬质合金产业链深耕细作，提升产业链上下游一体化发展水平，坚持以市场需求为导向，发掘新的盈利增长点，丰富公司产品种类，提升产品质量和综合服务能力，成为硬质合金与凿岩工具领域的国际型制造商和服务商。

## 二、上证路演中心 2023 年年度暨 2024 年第一季度业绩暨现金分红说明会互动交流

### 1、2023 年经营性现金流量净额有所改善，主要原因是什么？

2023 年经营活动产生的现金流量净额为 4513.42 万元，同比由负转正，主要系 2022 年应收账款、存货增长幅度高于营业收入增长幅度过大，2023 年加强了存货、应收账款管理，得到了一定程度的控制。

### 2、公司未来还会再扩大出口规模吗？

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。

### 3、2023 年公司毛利率如何？

2023 年主营业务综合毛利率为 33.02%，较 2022 年上升 2.60 个百分点。毛利率的上升主要系高毛利产品如石油仪器仪表、硬质合金工具等产品收入的增长。其中，硬质合金工具毛利率增加 1.11 个百分点，系境外销售收入增加导致。

### 4、公司核心竞争力有哪些？

公司核心竞争力主要表现在如下五个方面：

(1) 研发体系完善，产学研合作优势突出，公司始终专注于硬质合金及其应用的研究与创新，以客户需求为导向，设立技术研发中心作为自主研发平台，坚持自主开发和合作研发相结合，依托公司现有核心技术和研究开发队伍，加强与高校、研究所的多层次的技术合作；

(2) 产业链一体化发展优势，经过多年发展，公司实现了硬质合金生产、工具制造以及矿山耗材综合服务的产业链贯通，形成了富有创新力和竞争力的、上下游产业一体化发展的运营模式，公司未来将持续在硬质合金产业链深耕细作，提升产业链上下游一体化发展水平；

(3) 矿山客户的综合服务能力优势，优异的产品性能和较高的性价比，以及对矿山客户的综合服务能力，公司已具备与跨国公司在牙轮钻头等矿用硬质合金工具细分领域竞争的能力；

(4) 品牌优势，公司自成立以来始终坚持打造自主品牌，经过十余年的技术积累和市场开拓，公司产品获得了国内外市场的广泛认可；

(5) 企业管理优势，公司以企业发展战略为指引，以经营目标为导向，以年度经营计划、全面预算管理和绩效管理为手段，形成了成熟的运营管理体系，打造了一支具有丰富实践经验、稳定、高效的管理团队，公司倡导“共同创造、成就分享”，实施骨干员工持股机制和事业部增量分享机制，激发员工主动性和潜能，夯实人才储备，为公

	<p>司健康、持续、快速发展提供有力的保障。</p> <p>5、请问，公司的耗材综合解决方案是指什么？</p> <p>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等系统、完整的解决方案。</p>
日期	2024年5月23日-2024年5月24日