

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>中信证券：吴子祎；海通证券：刘琦雯；银河基金：石磊；中金资管：韩诚；玖歌投资：苏凯；华泰保兴：丁轶凡；上银基金：刘洋。</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29日 14:00-15:00； 2024年5月30日 15:00-16:00。
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 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2024年第一季度整体经营情况如何？</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，2024年第一季度实现营业收入39,442.02万元，同比增长5.98%，归属于上市公司股东的净利润4,298.44万元，同比增长12.62%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为3,874.58万元，同比增长23.10%。</p> <p>2、公司产品的销售模式是什么？是否存在代销的情况？</p> <p>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，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</p>

	<p>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>3、碳化钨粉、钴粉等原材料价格变化对公司产品价格是否有影响？</p> <p>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。</p> <p>4、公司研发情况如何？</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。2024 年第一季度公司研发投入合计 1,564.82 万元，公司将持续加大研发力度，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> <p>5、株洲韦凯切削工具有限公司（以下简称“株洲韦凯”）的产品主要有哪些类型？应用领域及市场定位是什么？</p> <p>株洲韦凯生产的数控刀片产品主要分为三类，分别为车削系列、铣削系列和钻削系列，应用于汽车制造、模具加工、航空航天等行业中的难加工材料细分领域。中高端产品定位进口替代，通过不断提升产品技术含量，加大市场拓展力度，产品通过客户端的测试试用，已取得客户的良好反馈。</p>
日期	2024 年 5 月 29 日-2024 年 5 月 30 日