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	☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会
动类别	□新闻发布会 □路演活动 ☑现场参观 ☑其他(电话会议)
参与单位名称 及人员姓名	前海开源基金: 张梓杰; 华安机械: 陶俞佳; 国投机械: 辛泽熙; 易方达基金: 陈礼昕; 长盛基金: 腾光耀。 现场会议参会者已签署调研承诺函, 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。
时间	2024年6月19日10:00-11:00; 2024年6月21日10:00-11:00; 2024年6月21日15:00-16:00。
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 证券事务专员: 尚婉蓉
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、现场会议调研交流 1、公司 2024 年第一季度整体经营情况如何? 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油除非经常性损益的净利润为 3,874.58 万元,同比增长 23.10%。 2、公司硬质合金工具产品出口海外市场,竞争优势是什么? (1)产品性能方面:海外矿山企业在选定牙轮钻头等耗材产品前,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;

- (2) 价格方面: 略低于其他国际供应商产品价格;
- (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。

3、公司还会继续回购吗?

公司已于 2023 年 9 月 4 日开始回购,截止 2024 年 5 月 31 日,公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式,已累计回购公司股份 2,907,967 股,占公司目前总股本 180,953,562 股的比例为1.61%,回购成交的最高价为 27.00 元/股,最低价为 17.30 元/股,成交总金额为 7,235.58 万元 (不含印花税、佣金等交易费用)。后续回购相关进展会根据相关法律法规进行披露。

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。

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?

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。

6、公司海外布局的最新进展如何?

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。

7、公司管理层对 2024 年的经营情况如何展望?

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。

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。

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。

日期

2024年6月19日-2024年6月21日