

## 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>华西机械：王宁；永赢基金：于汇文；申万菱信：谢欣雨；兴银基金：翁公羽；中欧基金：许文星；信达证券：王锐、韩冰；光大证券：黄帅斌；华创证券：胡明柱；信达澳亚：李泽宙。</p> <p>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。</p>
时间	2024年8月19日 10:00-11:00； 2024年8月21日 10:00-11:00。
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	<p>一、现场会议调研交流</p> <p>1、公司2024年半年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凿岩工具、硬质合金切削工具的生产、研发和销售，2024年上半年公司实现营业收入88,425.80万元，同比增长13.59%，实现归属于上市公司股东的净利润9,800.25万元，同比增长14.84%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为8,250.14万元，同比增长14.48%。</p> <p>2、请介绍一下锑玛（苏州）精密工具有限公司（以下简称“锑玛工具”）的主要产品？</p> <p>锑玛工具致力于高端非标硬质合金刀具的研发、生产和销售，拥有国内领先的硬质合金刀具生产线，为汽车零部件、航空航天、能源、军工、医疗、石油开采、矿山机械等高端制造业提供精密硬质合金刀</p>

	<p>具、修磨及技术服务。2023 年起，梯玛工具开始推出标准品刀具系列，如钻头、高速钢丝锥、硬质合金丝锥等系列产品。</p> <p>3、梯玛工具的销售模式是什么？</p> <p>梯玛工具以销定产，根据与客户和经销商签订的合同进行生产和销售，业务覆盖全国大量地区，为了保证产品的服务质量以及合理的运营开支和终端客户需求，采用直销和经销共同发展的销售模式。在江浙沪区域以直销为主，其他区域以经销为主。</p> <p>4、公司的海外市场拓展策略是什么？</p> <p>公司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>5、公司目前在硬质合金凿岩工具板块的布局是什么？</p> <p>硬质合金凿岩工具主要有牙轮钻头、潜孔钻具和顶锤式钻具，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。</p> <p>6、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、中东等地区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>
日期	2024 年 8 月 19 日-2024 年 8 月 21 日