

## 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>国投证券：辛泽熙；光大证券资管：郭冲冲；杭银理财：陈立；华夏未来资本：王钟琪；兴全基金：潘博众。</p> <p>现场会议参会者已签署调研承诺函，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10月16日 10:00-11:00。
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>1、公司凿岩工具产品出口海外市场，竞争优势是什么？</p> <p>（1）产品性能方面：海外矿山企业在选定凿岩工具等耗材产品前，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凿岩工具产品的试用结果报告，在多家矿山的试用过程中，公司的凿岩工具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；</p> <p>（2）价格方面：与其他国际供应商产品相比更具性价比优势；</p> <p>（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。</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</p>

	<p>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、公司未来对海外销售是如何规划的？</p> <p>公司将进一步提升产品品质、丰富产品品类，提高在国际市场的竞争力，通过设立海外子公司、与经销商合作等方式拓宽销售渠道，积极拓展国际市场。</p> <p>4、目前公司对运营管理有什么新的措施？</p> <p>公司将加快“数转智改”步伐，实现生产过程的精准控制，减少人工干预，降低企业运营成本。同时将持续关注企业现金流情况，多措并举加快应收账款回收、加强库存管理，提高资金周转效率。</p> <p>5、公司未来在资本运作方面如何考虑？</p> <p>公司结合发展战略，围绕硬质合金产业链，重点深化布局硬质合金制品、凿岩工具、切削工具及矿山配套服务，对公司原有产品进行延伸和补充，推动公司稳健发展。未来，公司将继续寻找产业链优质标的公司，强化强链补链能力，通过投资并购加强产业链合作及协同，提高资源利用效率，提升公司市场竞争力。</p>
日期	2024年10月16日