

## 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 checked="" 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>深圳国诚投资：裴圣根、魏岗；农银汇理：俞家铭以及线上参与公司 2024 年第三季度网上业绩说明会的投资者。</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 11 月 14 日 10:00-11:00； 2024 年 11 月 14 日 14:30-15:30； 2024 年 11 月 18 日 15:00-16:00。
地点	公司会议室（电话会议）、上证路演中心
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 董事、副总裁、财务总监：刘国柱 独立董事：叶秀进 证券事务代表：魏瑞瑶 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、公司产品在国内和国际市场是如何布局的？</p> <p>公司主要产品为硬质合金制品、硬质合金凿岩工具及硬质合金切削工具。硬质合金制品、硬质合金切削工具主要以国内市场为主，积极抢占中高端市场，并逐步走向国际市场；硬质合金凿岩工具国内和国际均有销售，其中国际销售金额占比较大。</p> <p>2、公司产能分布在哪些地方？</p> <p>公司目前主要有苏州、武汉、贵阳、株洲 4 个生产基地，苏州基</p>

地主要生产牙轮钻头、小部分硬质合金制品及整硬刀具，武汉基地主要生产硬质合金制品及潜孔冲击器，贵阳基地生产顶锤式钻具，株洲基地生产数控刀片。

### 3、公司对核心团队的建设有什么措施？

公司高度重视人才队伍建设，秉持以人才为核心的理念，紧密围绕既定的发展战略，实施精准引进、系统培养、严格考核和有效激励的策略，以期打造一个全面而高效的人才管理体系。公司陆续推出2023年和2024年两期股权激励方案用于核心团队及公司骨干激励，此外，公司注重员工的职业成长和技能提升，提供多样化的培训和学习机会，旨在激励员工追求卓越，确保公司战略目标顺利实现，实现双方共赢，进而推动公司的持续、稳健发展。

## 二、2024年半年度业绩说明会

1、请问公司主要产品在国内外的市场占有率是多少，相对竞争公司的优势在哪些方面？

公司专注于硬质合金及硬质合金工具的生产、研发和销售，硬质合金产量位列全国前十，硬质合金凿岩工具中牙轮钻头国内市场占有率第一，澳洲、南美等地区市场占有率位列前三。

公司凿岩工具产品主要销往海外，竞争优势体现在以下三个方面：（1）产品性能方面：公司的矿山客户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；（2）价格方面：与其他国际供应商产品相比更具性价比优势；（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。

2、在欧美贸易壁垒不断增高的情况下，请问贵公司在全局的有无新布局，比如中东，俄罗斯，非洲？

公司产品海外市场空间巨大，目前公司分别在澳大利亚、美国、加拿大、韩国、中东等地区均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、作为股东的一份子，公司股价低迷，请问贵公司或大股东有无提振股价的方案，尤其在股权激励即将失败的三季度，公司有无计划注销上次回购的股份，或者发出新的回购计划？

公司经营良好，对自身的经营与发展保持信心，但是二级市场股票价格受宏观经济形势、大盘走势以及市场情绪等多种因素综合影响，请理性对待并注意投资风险。未来如有回购股份相关计划，将严格按照相关规定履行信息披露义务，敬请关注公司公告。

4、作为科创板的一员，贵公司在科技创新方面发展怎么样，尤其是陶瓷金属和数控刀具方面，其中陶瓷金属很有可能应用于固态电池，数控刀具更是工业母机重要的一部分，请问在贵公司在这些领域有没有布局？

公司坚持以自主创新为基础，以客户需求为导向，强化技术创新能力。2024年前三季度公司共投入研发费用 5,466.24 万元，同比增加 7.54%。公司通过苏州新锐新材料科技有限公司布局金属陶瓷领域，通过株洲韦凯切削工具有限公司布局数控刀片领域。

5、公司在美国的业务占整个公司总销售额或总利润的多少，如果美国对华大规模提高关税，对公司的整体影响有多少？

公司凿岩工具产品主要销往海外，以澳洲和南美地区为主，美国占比不高。公司在澳洲、加拿大、韩国、中东等全球多个地区设有销售子公司，能够更有效地应对国际市场的各种挑战。未来，公司将密切关注相关政策变化，并加强与相关客户的沟通协调，降低关税对公司的影响，稳步推进公司业务发展。

6、根据第三季度报告，公司在营业额依旧取得增长的情况下，净利润大幅下降，是单单三季度人民币单边升值造成的影响，还是其他什么原因？

公司单第三季度利润同比下降主要受产品结构调整、汇率波动及资产减值的影响。公司会密切关注汇率走势，及时采取风险防控措施，以尽可能减少汇率波动对公司的影响；同时，公司将加强应收账款及存货的管理，降低资产减值对利润的影响。

7、公司前三季度业绩情况怎么样？

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1-9月公司实现营业收入135,382.81万元，同比增长16.84%，实现归属于上市公司股东的净利润13,480.75万元，同比增长5.89%，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11,342.36万元，同比增长4.53%。

8、政策鼓励并购重组，公司是否有这类计划？

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。

9、公司是否有市值管理计划？

公司股价表现受宏观经济、市场行情、行业政策等多种因素的影响。一直以来，公司致力于做好企业的经营管理，履行好企业的社会责任，在聚焦主责主业的基础上，持续强化规范运作，提升经营质量，规范开展信息披露，用好现金分红、股票回购、产业链并购等多种方式实施市值管理，积极回报股东并维护公司正常股价表现。公司正根据监管近期发布的市值管理指引（征求意见稿），探讨更多市值管理可能性，同时公司将继续做好经营管理，不断提升自身核心竞争力，努力增进资本市场对公司的价值认同。

10、公司上市后收购的子公司是怎么管理的？

收购后，公司内部建立子公司管理制度，在市场渠道、人员管理、业务培训、战略及经营管理、信息化建设、EHS等方面对各子公司全面赋能，充分发挥各子公司运营能动性，推进业绩稳步提升。

11、请具体谈谈公司在金属陶瓷这块的进展？

公司目前在金属陶瓷领域已掌握了纳米碳管微量添加剂分散技术、金属陶瓷棒材连续挤压成型技术和高氮金属陶瓷的氮平衡分压烧结技术等金属陶瓷制备技术。未来，将高端数控刀片和棒材作为金属陶瓷重点发展方向之一，为公司发展提供新引擎。

日期	2024年11月14日-2024年11月18日
----	-------------------------