

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>弘尚资产：张骏；东吴证券自营：彭翔远；东吴机械：钱尧天；东北机械：刘俊奇；华西机械：王宁；国投机械：辛泽熙；长江机械：杨文建；华创机械：胡明柱；淳厚基金：杨泽宇；诺安基金：刘晓飞；诺安基金：童宇；长江资管：施展；万家基金：冯哲；国金基金：范亮；宝盈基金：王灏；嘉合基金：郑伟豪；赋格投资：罗佑嘉；国泰君安资管：丁仲元。</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12月27日 10:00-12:00。
地点	公司会议室
公司接待人员	董事长、总裁：吴何洪 董事、副总裁、财务总监：刘国柱 董事、副总裁、董事会秘书：袁艾 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>1、请介绍一下 Drillco Tools S.A.（以下简称“Drillco”）的基本情况？</p> <p>Drillco 位于智利，是一家专业从事凿岩工具的研发、生产及销售的企业，成立于1982年，其前身可追溯到1966年，当时主要为当地的采矿和钻井行业提供设备分销服务。经过多年的发展，Drillco 已</p>

成长为全球高品质凿岩工具的供应商，产品组合包括潜孔钻具、牙轮钻头、顶锤式钻具和钻杆等钻探工具。

2、请介绍一下公司与 Drillco 之前的关系？

Drillco 是公司的第一大客户，其独家代理公司的牙轮钻头产品在智利、秘鲁、巴西等地的销售。

3、Drillco 的产品主要是什么？

Drillco 在凿岩工具行业深耕多年，研发生产潜孔钻具，其自主品牌“PUMA”已在全球特别是南美市场中建立了广泛的认可度。PUMA 产品凭借精准设计和卓越耐用性、稳定性能，尤其适用于高难度的地质环境，在客户中广受好评。

4、Drillco 为家族企业，收购后是否存在 Drillco 公司员工及客户只认可其家族成员的情况？

尽管 Drillco 为家族企业并传承至第三代，但其管理层已逐步实现职业化。标的公司实施双 CEO 制度，确保管理层的独立性与多元化，家族成员仅一人在标的公司任职，其职务为 CEO。Drillco 在智利、秘鲁、巴西、美国等地建立了本地化运营团队，既能更好地适应不同市场的需求和文化差异，又能够迅速响应不同市场需求，提供定制化服务，确保高效的市场拓展与运营管理。

5、收购之后公司对 Drillco 如何管理？

公司将凭借丰富的海外矿山服务经验与完善的投后管理制度，对 Drillco 进行现代化企业治理，实行董事会领导下的总经理负责制，聘用职业经理人，委派财务总监，通过优化管理流程和团队融合，促进 Drillco 提升管理效率及运营效益。

6、收购 Drillco 对公司有什么意义？

一是公司将进一步完善硬质合金凿岩工具的产业布局，收购完成后，公司将拥有牙轮钻头、顶锤式钻具、潜孔钻具等三大凿岩工具自有品牌，形成完整的凿岩工具产品组合。同时，有助于公司进一步提

	<p>升南美市场的竞争力，大力推动公司国际化战略的实施，提高公司产品全球知名度，扩大公司全球业务范围和国际市场影响力。</p> <p>二是可以实现产品技术互补、增加产品附加值，从而实现业务协同和技术与研发协同，完善公司产品技术体系，进一步增强公司潜孔钻具等凿岩工具产品的技术实力。</p> <p>三是将直接掌握更多的终端客户资源，深化与客户的关系，深入了解其需求，并根据客户反馈持续优化产品性能。这不仅能提升客户忠诚度和品牌黏性，也将显著增强商务响应能力。</p> <p>四是公司将规避与 Drillco 竞争，整合双方资源，优化配置。</p> <p>五是公司将在智利建立牙轮钻头组装线或生产厂房，并在全球范围内销售，进而避免或降低因地缘政治、贸易摩擦等因素对公司业务带来的影响，持续提升公司在全球的竞争力。</p>
日期	2024 年 12 月 27 日