

苏州新锐合金工具股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案的年度评估报告

苏州新锐合金工具股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，提振广大投资者信心，推动上市公司持续优化经营，公司于 2024 年 4 月制定了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，该方案发布后，公司积极行动，全力推进产品和服务质量提升、科技创新能力增强、生产和管理流程优化、市场渠道开拓、投资者回报提高等各项工作的落实。2024 年度，公司根据上述行动方案内容积极开展和落实相关工作，保障投资者权益、树立良好的资本市场形象，现将 2024 年度行动方案的执行情况总结与评估如下：

一、持续聚焦主营业务，增强核心竞争力

2024 年度，公司积极应对国际市场的变化，通过持续推动技术创新、完善产业链布局、增强产品竞争力、加大海外市场拓展等举措，推动公司营收和利润稳定增长，实现营业收入 186,183.31 万元，同比增长 20.17%，实现归属于上市公司股东的净利润 18,073.38 万元，同比增长 10.89%，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 15,713.86 万元，同比增长 14.02%。

2025 年，公司将紧密围绕三条增长曲线，继续巩固和优化主营业务，三条曲线相互协同，为公司的长期稳定发展提供坚实保障。针对第一增长曲线，公司将继续深耕凿岩工具业务及配套服务，通过技术研发与升级，优化产品性能，提升耐用性和效率；同时，加强市场拓展与客户维护，在工程施工和矿产开采等领域，提供定制化解决方案，满足客户多样化需求。

在第二增长曲线的切削工具业务方面，公司将着力于产品线扩展与优化，进一步扩充高附加值产品，满足不同应用场景的需求，加大在硬质合金整硬刀具和数控刀片领域的研发投入，开发高性能、高精度的新产品，提升产品竞争力。同时，加强国内外市场的拓展，特别是高端制造业领域，建立完善的销售和服务网络，提升市场覆盖率。

对于第三增长曲线的新兴业务领域，公司将加大在硬质合金制品、石油钻采工具及工程装备领域的研发投入，拓展应用领域，不断加强与高校、科研机构 and 行业领先企业的合作，引入先进技术和人才，提升创新能力和市场竞争力。

二、不断加大技术研发，提升科技创新能力

2024 年，公司坚定推进研发战略，全力聚焦核心技术的深度突破与创新应用的广泛拓展，在多元增长曲线的驱动下，研发工作成效显著。公司紧密围绕客户需求，精心打造并成功推出多款定制化解决方案，显著助力客户实现降本增效目标。截至报告期末，公司累计投入研发费用 7,934.40 万元，较去年同期增长 8.72%，新增获授发明专利 8 项、实用新型专利 28 项。2024 年 9 月，公司“新型注射成型难熔金属材料钨基双组分硬质合金的研发及产业化”项目，成功获批为 2024 年苏州市重大科技成果转化“揭榜挂帅”项目。这一成果标志着国内在 MIM 双组分硬质合金领域的重大突破，推动国产化替代。

公司持续建立健全长效激励机制，2024 年 5 月完成 2023 年限制性股票激励计划第一期归属，6 月至 9 月完成新一期股权激励的首次授予和预留部分授予工作，11 月完成首期股权激励计划第二次预留授予部分的第一期归属工作，将股权激励与富有吸引力的薪酬体系相结合，激发核心骨干的创造潜能和工作热情。

2025 年，公司将持续强化产品研发、设计与生产，优化工艺流程，提升产品性能，并深挖各类产品在不同应用领域的潜在需求，以此丰富产品体系与技术储备，实现技术突破。同时，公司对标行业先进标准，提升科研项目 IPD 管理能力，整合产业技术，迭代升级技术平台，提高平台共享率。未来，公司将优先支持市场潜力大、创新性强的研发项目，并与国内外知名科研机构合作，通过产学研结合加速技术成果转化与应用。

三、加快拓展国际市场，提高品牌国际影响力

2024 年，公司积极拓展国际业务，在维护原有市场及客户稳定的同时，通过参与行业展会、拜访潜在客户、成立销售子公司、与经销商合作及开展市场调研等多元化方式加快推广新产品、开发新市场。2024 年全年，共参加 13 个国际性展会，包括日本国际机床展、土耳其国际机床及金属加工展览会、迪拜工程机械及矿山设备展览会等多个具有国际影响力的展会。2024 年 7 月，公司在迪拜成立新锐中东销售子公司，进一步扩大销售服务网络至中东、非洲地区。此外，公

司通过数字化营销和在线平台，增强了与全球客户的互动，提高了客户满意度和忠诚度。通过这些努力，公司品牌知名度不断提升，海外市场的竞争力和盈利能力不断加强，为未来的持续发展奠定了坚实基础。

2025 年，公司计划通过建立合作伙伴关系、参加国际展会、客户陌拜等多元化策略，积极拓展非洲、中东等新市场，同时深化现有市场的客户关系管理，优化产品线，并建立完善的售后服务网络。在品牌建设方面，公司将加大数字化营销、内容营销等方面投入，提升品牌在国际市场的知名度和影响力。

四、有序推进产能建设，智能制造持续升级

2024 年，公司紧跟行业趋势与市场需求，推进产能建设。武汉的超募资金项目，包括精密零件及潜孔钻具、扩孔器建设项目，已于 2024 年 4 月完成搬迁并顺利结项。公司通过人才培养、生产线优化和精细化管理等方式推动产能爬坡，促进业务发展。鉴于苏州牙轮钻头厂房二期改扩建工程完成，原潜孔钻具、扩孔器产线迁至武汉，厂区面积增加，为提高募集资金使用效率，公司决定终止实施募投项目——牙轮钻头建设项目。贵州的顶锤式凿岩钎具生产基地积极推进产能建设，增加生产设备，满足订单需求。同时，公司引入先进信息技术与自动化设备，推进生产智能化、自动化与信息化，提升生产效率与产品质量，苏州牙轮钻头车间获评 2024 年度苏州市级智能车间称号。

2025 年，公司将继续严格遵守《募集资金管理制度》等相关规定，高效使用募集资金。同时，推进产能建设和智能制造升级，优化生产线和排产调度、增加自动化设备、完善生产流程，提升资源利用效率、生产效率和产品质量，以满足不断增长的市场需求，推动公司高质量发展。

五、深化产业布局，完善投后管理

2024 年 5 月，公司进一步增持铋玛工具并取得控股权，将其纳入公司合并报表范围，实现公司在切削工具细分领域——硬质合金整硬刀具的延展，助力公司在切削工具板块形成数控刀片和整硬刀具两大主流产品体系。2024 年 12 月，公司第五届董事会第十次会议审议通过全资子公司澳洲新锐收购智利企业 Drillco 100% 的股权，2025 年 2 月，公司已完成此次收购的各项备案登记手续，并将 Drillco 纳入合并报表范围，本次收购推动完善公司硬质合金凿岩工具产业布局，即拥有牙轮钻头、顶锤式凿岩钎具、潜孔钻具等三大主流凿岩工具自有品

牌，为公司长期发展奠定坚实基础。

2025 年，公司将继续完善投后管理体系，根据控股子公司管理制度，对控股子公司进行市场、管理、资源等多维度赋能，推动各子公司健康、良性发展，增强与公司的协同效应。与此同时，公司仍将围绕自身主营业务及产业链上下游，寻找具有协同效应的并购标的，通过兼并收购等资本运作手段，进一步完善业务板块，强化优势环节、补齐短板，提升公司核心竞争力。

六、优化运营管理，提升经营效率

2024 年，公司积极开展“数转智改”，加快推进信息化建设，推进上云工程，公司被认定为苏州市 2024 年第二批江苏省五星级上云企业，通过互联网提供软件应用的服务模式，实现与客户、供应商的广泛连接，将公司流程由内部延伸到整个产业链，建立更全面的端到端流程，加速数据、业务、价值等端到端的衔接，运用云计算技术推动业务创新，实现高效管理，降低信息及沟通成本，以提高公司在新常态下发展动力和竞争力。

2025 年，公司将从多方面入手，优化运营管理。一是梳理并简化流程，实现标准化操作；二是加强自动化、智能化技术和精益管理理念，借助数据分析优化决策；三是整合供应链信息，优化采购、库存和物流管理；四是加强员工培训，提升技能和团队协作能力；五是严格成本控制与质量管理，完善考核机制；六是建立持续改进机制，鼓励创新，定期评估并优化运营效果。通过这些措施，实现企业运营效率的全面提升，增强市场竞争力。

七、多举措完善公司治理，促使公司高质量发展

完善公司规范治理水平是提升公司整体质量和保护投资者权益的重要措施，2024 年，公司持续优化企业法人治理架构，增强运营规范性和决策科学性，推动公司向规范化管理水平迈进。

（一）完善三会建设

2024 年，公司按照《公司法》《证券法》《公司章程》等相关法律法规的要求，顺利完成董事会和监事会换届工作，并推进独立董事制度改革的相关工作，为独立董事办公提供条件，加强与独立董事的沟通汇报。

2025 年，公司将根据最新法律法规及监管政策要求，持续完善股东会、董事会的规范运作，充分发挥战略、审计、提名和薪酬考核委员会的作用，提高董事

会的战略决策能力，强化审计委员会的监督及核查职能。

（二）完善内控体系建设

公司持续深化治理体系建设，优化业务流程，并结合最新法律法规及自身实际，全面审视并完善现有内控体系及相关制度。通过清晰界定各部门及人员的职责与权限，公司将进一步推进治理措施落地，提升治理水平，切实保障股东权益。

（三）加强董监高培训

公司高度重视董监高培训工作，强化“关键少数”的履职责任。2024 年，积极组织董监高参加监管部门、协会机构等组织的各项培训，同时，在公司内部针对“关键少数”人员开展管理能力和法律知识的培训，进一步增强合规运营的意识，提升管理能力，提高治理水平。

2025 年，公司将继续提升董事、监事和高级管理人员的专业素养和合规意识，组织参加上交所等监管机构组织的各类培训活动，深入学习证券市场法律法规，掌握证券市场专业知识，持续增强自律意识，助力公司规范运营，促进公司治理水平不断提升。

八、完善投资者回报机制，共享发展成果

（一）现金分红

公司自上市以来，高度重视对股东的分红回报，共享发展成果。2021 年度每 10 股派发现金红利 5 元，2022 年度每 10 股派发现金红利 5 元、转增 4 股，2023 年度每 10 股派发现金红利 4 元、转增 4 股。经 2023 年年度股东大会授权，公司董事会审议通过 2024 年中期利润分配方案，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.6 元（含税），合计派发现金红利人民币 10,717,048.02 元（含税）。上市以来累计现金分红金额为 1.55 亿元。

展望未来，公司将继续坚守对投资者的承诺，延续自上市以来的现金分红政策，为投资者提供更直接的收益。公司将积极探索实施多次分红的可行性增强股东回报，让股东切实分享到公司发展的红利。

（二）股份回购

2024 年 8 月，公司实施完成股票回购，累计回购股份 2,907,967 股，将全部用于员工持股计划或股权激励，其中部分已用于公司 2023 年限制性股票激励计划的第一个归属期的股份归属登记。

未来，公司会依据自身所处的发展阶段，综合考虑当前业务状况、发展规划以及行业发展趋势，合理平衡资本开支、经营性资金需求与现金分红或股份回购之间的关系，持续提升对股东的回报水平，致力于构建一个“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。

九、严格履行信息披露义务，加强投资者沟通

公司始终严格遵守信息披露相关规定，坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，不断提高信息披露的质量和透明度，保障投资者能够及时且准确地获取公司的关键信息。与此同时，公司积极拓展与投资者的沟通渠道，2024 年，公司在上证路演中心开展定期业绩说明会，组织并参与了超过 60 场次线上线下相结合的路演交流活动，并与证券机构携手开展“走进上市公司”活动，有效地向投资者传递了公司的价值和发展潜力，同时，公司积极接听投资者电话，通过董秘邮箱或“上证 E 互动”平台及时回复投资者问题，加强与投资者的沟通和关系管理。

未来，公司将继续高质量履行信息披露义务，确保信息披露的准确性、及时性和高效性；同时，不断完善投资者关系管理制度，持续加强与投资者的沟通，通过业绩说明会、路演交流、董秘邮件及电话专线等多种形式，增强投资者的参与度和认同感，树立市场信心。

十、其他事项

本报告所涉及的公司规划、发展战略等是公司基于现阶段实际情况作出的基本判断，未来可能会受到市场变动、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

苏州新锐合金工具股份有限公司董事会

2025 年 4 月 16 日