

证券代码：688257

证券简称：新锐股份

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	北京建信养老金、长江证券、华夏基金、申万宏源证券、星石投资、上海晨燕资产、平安基金、东吴证券、宁银理财。 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。
时间	2025 年 10 月 14 日 14:00-15:00; 2025 年 10 月 16 日 11:00-12:00; 2025 年 10 月 16 日 14:00-15:30;
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 证券事务代表：魏瑞瑶
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在海外是否有与中资矿企的合作？ 目前公司在海外部分地区已有相关销售，未来公司会进一步加大市场拓展和相关合作，扩大公司的市场影响力及提升品牌知名度。 2、面对当前碳化钨粉、钴粉等原材料涨价，公司相关产品是否有涨价？ 公司硬质合金产品、切削刀具的原材料成本占比较大，对原材料价格波动较为敏感，根据行业惯例，该类产品实行原材料价格传导机制，公司根据原材料价格、产品库存情况等适时调整价格。公司凿岩工具产品根据原材料成本占比、市场客户情况，相应调整价格。 3、面对原材料大幅涨价，公司对原材料存货如何管理和应对？

	面对碳化钨粉、钴粉等原材料价格不断上涨，公司采用“以销定产、适度备货”的生产模式，维持一定安全库存量，同时优化库存管理以降低成本。公司对主要原材料采用“以产定购”的采购模式，密切关注价格走势，把握合适采购时机，通过与供应商建立长期稳定合作关系，保障供应稳定性。在库存盘点方面，公司定期进行盘点，及时掌握库存动态，以便灵活调整生产和采购计划，应对原材料价格波动。 4、公司产品的销售模式是什么？ 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。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。 5、请介绍公司切削工具板块的发展情况？ 2025年上半年，公司持续优化切削工具产能，依托产业布局及资金支持，提升生产效率与产品质量，深化切削工具产品布局，推动该板块业务快速发展，实现销售收入 1.61 亿元，同比增幅达 68.23%，为公司可持续发展提供强劲动力。数控刀片方面，于今年 5 月启动建设位于株洲的高性能数控刀片产业园项目，该项目预计完全达产后将形成年产 5,000 万片高性能数控刀片的能力，以缓解当前产能供不应求的状况。整体硬质合金刀具方面，重视刀具整包服务发展，通过数智化手段深度剖析客户产品工艺与用刀习惯，降低客户的管理与采购成本，同时，针对高端制造领域推出 PCD 系列刀具，为经营业绩的提升提供了有力支撑。 6、公司未来是否还有兼并收购的计划？ 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。
--	--

	7、公司股权激励计划推进得如何？ 公司已顺利推出 2023 年和 2024 年两期第二类限制性股票股权激励计划及 2023 年股票增值权激励计划，截至目前，已完成 2023 年股权激励计划、2023 年股票增值权激励计划的第二期归属、行权工作，以及 2024 年股权激励计划的第一期归属工作。
日期	2025 年 10 月 14 日-2025 年 10 月 16 日