

北京沃尔德金刚石工具股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

北京沃尔德金刚石工具股份有限公司（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，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司于 2025 年 4 月 20 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。自行动方案发布以来，公司积极推进并落实相关工作，在提升经营效率、强化市场竞争力、保障投资者权益、稳定股价以及树立良好资本市场形象等方面，均取得了较好的成效。现对 2025 年度行动方案进行评估并制定 2026 年度“提质增效重回报”行动方案，具体情况如下：

一、聚焦经营主业

2025 年，公司实现营业收入 75,370.36 万元，较上年同期增长 11.08%；实现营业利润 10,487.92 万元，较上年同期下降 7.83%；实现利润总额 10,482.21 万元，较上年同期下降 7.58%；归属于母公司所有者的净利润 9,450.91 万元，较上年同期下降 4.71%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 8,908.67 万元，较上年同期下降 0.11%。报告期内，公司重点开展了以下工作：

1、精密切削刀具业务承压前行，实现稳健增长

公司进一步拓展应用边界与市场空间，在深化汽车、新能源装备、风电等主要应用领域的同时，完成航空航天、人形机器人等领域的部分产品开发并实现市场突破。面对 OEM 销售阶段性承压，迅速研判市场形势，果断调整业务策略，加大自主品牌推广力度，实现业务逆势回升，展现出团队敏锐的市场洞察力和高效的战略执行力。

公司委派核心业务高管出任嘉硬公司总经理。面对原材料价格快速上涨、行业竞争加剧及内部管理基础薄弱等多重挑战，新任管理层从战略规划、组织架构、人员结构、销售策略等维度系统推进改革与优化，推动嘉硬公司实现净利润大幅减亏，并为后续纳入精密切削事业部统一管理奠定了坚实基础。

“国际业务团队+海外子公司”协同联动，形成市场开拓合力。国际业务团队紧扣公司全球化战略部署，常年奔赴海外，深耕重点市场，拓展新兴区域；公司在墨西哥设立第一家海外生产基地，完成前期筹备和建设；欧洲沃尔德深耕属地市场、服务本地客户，营业收入较上年同期增长 49.14%。

2、精密精微刀具业务转型升级，培育新增长极

公司持续巩固在显示面板切割领域的市场领先地位，面对消费电子需求疲软及行业竞争加剧等挑战，积极把握新能源汽车智能座舱显示屏市场增长机遇，推动钻石刀轮及磨轮产品营业收入连续两年实现正增长。同时，公司成功进入某国际头部显示面板制造商的验证体系，伴随其 OLED 产线向中国大陆转移，有望迎来新的增长动能。

金刚石微钻作为公司战略级核心业务，承载着公司向半导体及 AI PCB 等高端精密制造领域转型升级的关键使命，市场前景广阔。在半导体制造领域硬脆材料微孔加工方面取得显著成果，实现营业收入 1,519.77 万元，较上年同期增长 208.69%，标志着该产品已跨越培育阶段，进入业务增长通道。

公司敏锐把握全球 PCB 行业技术升级趋势。当前，PCB 材料正经历从 M7/M8 向 M9 等级的迭代升级，对钻削刀具的耐磨性、精度和稳定性提出更高要求。针对这一行业痛点，公司积极开展金刚石微钻在高端 PCB 微孔加工领域的应用研发，目前产品已送样至多家 PCB 厂商进行验证，初步验证了技术路线的可行性，送样产品得到部分客户认可。

3、3C 刀具业务多重压力叠加冲击，盈利能力短期承压

子公司鑫金泉公司营业收入总体保持稳定，但受多重因素叠加影响，盈利能力承压明显。市场端，消费电子行业需求持续疲软，行业竞争加剧导致订单获取难度上升，下游客户进一步压降采购价格，产品毛利率受到挤压。原材料端，主要原材料钨钢棒材市场价格大幅上涨，成本上涨向客户端传导存在滞后。成本端，员工薪酬、社保及公积金等刚性支出增加，人力成本持续上升。

面对上述挑战，鑫金泉公司积极贯彻集团化管理理念，优化内部资源配置，多措并举应对经营压力：一是坚决执行集团金蝶 ERP 平台实施工作，促进集团内部数据互联互通，协同管理效能持续增强；二是顺利完成深圳硬质合金车间向惠州基地的搬迁整合，实现生产资源优化配置与产能升级，核心骨干团队保

持稳定，保障了生产经营的连续性与稳定性，惠州鑫金泉盈利能力实现较大改善。

2026年，深拓超硬刀具“第一曲线”，筑牢发展压舱石。聚力增强超硬刀具在汽车、消费电子、新能源装备等优势领域的核心竞争力，加速在航空航天、液冷系统、人形机器人等领域的产业化落地。面对钨等原材料价格大幅上涨，硬质合金刀具成本持续攀升的市场环境，持续加大超硬刀具的市场推广力度，进一步提升超硬刀具的市场渗透率，巩固行业领先地位。

2026年，壮大金刚石微钻、钻石声学振膜“第二曲线”，打造增长新引擎。聚力推进金刚石微钻产业化项目（一期）、金刚石功能材料产业化项目（一期）建设，加速金刚石微钻在高端PCB领域、钻石声学振膜在高端汽车市场的产业化落地。公司将金刚石微钻确立为战略级重大新产品，从战略顶层设计进行系统性布局，成立战略新产品专项行动项目组统筹负责市场战略规划、开拓及销售管理；在资金投入、产能规划上给予重点保障，构建专项人才梯队，在核心人才引进、培养及薪酬福利体系上实行差异化激励政策，全方位确保第二曲线战略落地的资源支撑与组织保障。

2026年，探索培育金刚石热沉、光学窗口等“第三曲线”，构建面向未来的发展弹性。公司将金刚石热沉确立为中长期的战略级重大研发方向，争取与部分下游领先企业达成业务合作，推进金刚石热沉从实验室研发走向工程化验证，从样品试制走向小批量生产，从技术合作走向订单落地，为公司长远发展积蓄势能、抢占先机。

二、提升科技创新能力

2025年，技术创新与研发是公司保持行业竞争优势的关键。公司研发费用5742.76万元，同比增长12.47%，获得国内外专利51项，其中发明专利32项。

2025年，公司作为国内较为领先的刀具综合方案提供商，能够为客户提供涵盖超硬、硬质合金刀具等产品。公司与上海交通大学机械与动力工程学院成立“刀具联合研究中心”；由深圳鑫金泉牵头、联合深圳大学、哈尔滨理工大学等申报的2025年度深圳市承接国家重大科技项目之“复杂刀具现代设计技术与制造数字孪生方法研究”产业化应用项目成功获批立项。PCD螺旋刃铣刀荣获荣格工业传媒“2025金属加工行业-荣格技术创新奖”，PSC刮刀车削系统荣

获机械工业信息研究院金属加工杂志社“金锋奖”第四届切削刀具产品创新奖，CV-Joint 球道铣刀荣获机械工业信息研究院与德国弗戈传播集团联合颁发“2025 机械工业科技创新领航奖-创新产品奖”。

2025 年，公司持续提升 CVD 金刚石制备及应用领域的研发实力与技术储备，逐步完善覆盖声、热、电、光等多场景的产品体系。“钻石振膜及其制备方法与应用”荣获中国国际音频产业大会“2025GAS 科创奖-技术进步奖”；CVD 金刚石生长技术研发中心获得河北省工业企业研发机构（A 级）认定。

2026 年，公司继续坚持“生产一代、开发一代、预研一代、储备一代”的科研方针。依据精准的产业趋势研判，高效推动成果转化，塑造竞争新优势。持续推进金刚石微钻等新产品的开发，完善超硬刀具产品布局，并向高附加值精密微钻领域深度延伸；全面提升金刚石材料制备水平、缩短产品验证周期、强化产业化落地能力。继续优化、细化绩效考核机制，构建多元化薪酬绩效管理体系，激发人才的工作积极性，激发创新创造活力，建立企业人才资源竞争优势。

三、完善公司治理、强化“关键少数”责任

2025 年，公司高度重视治理水平的提升，建立了由公司股东会、董事会和高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制，为公司高效、稳健经营提供了组织保证。董事、监事及高级管理人员恪尽职守，勤勉尽责，认真学习中国证监会和上海证券交易所最新发布法律法规及公司相关制度，并积极参与公司及监管机构组织的各项培训，通过这些学习和培训，治理层、管理层不断提升自身的履职能力和公司治理水平。

2026 年，公司将依照《公司法》以及中国证监会及上海证券交易所的最新规则要求，完成《公司章程》及配套制度修订，进一步完善上市公司治理和制度规则，提升公司规范运作水平和企业透明度。

四、提升投资者回报

1、现金分红

公司着眼于长远和可持续的发展，在综合考虑公司的经营发展实际、股东诉求、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，建立对投资者持续、稳

定、科学的回报规划和机制，保证利润分配政策的连续性和稳定性。

2025 年，为进一步规范和完善公司科学、持续、稳定的利润分配政策，积极回报股东，引导投资者树立长期投资和理性投资理念，公司根据中国证券监督管理委员会《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红（2025 年修订）》的要求以及《公司章程》等相关规定，公司制定了《未来三年（2025-2027 年）股东回报规划》。

2025 年 6 月，公司完成实施 2024 年年度权益分派，共计派发现金红利总额为 33,240,900.00 元，占公司合并报表归属上市公司股东净利润的 33.52%。

2025 年 5 月 15 日召开的 2024 年度股东会审议通过《关于提请股东会授权董事会制定 2025 年中期分红方案的议案》，公司在当期盈利、累计未分配利润为正、公司现金流可以满足正常经营和持续发展的需求的前提条件下，公司 2025 年中期分红金额不低于当期归属于上市公司股东净利润的 10%，且不超过当期归属于上市公司股东的净利润。

2025 年 9 月，公司完成实施 2025 年半年度权益分派，共计派发现金红利总额为 18,113,880 元，占公司 2025 年半年度合并报表归属上市公司股东净利润的 41.52%。

2025 年度现金分红方案：公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.3 元（含税），截至 2025 年年度报告披露日，公司总股本 150,949,000 股，以此计算预计派发现金红利总额为人民币 19,623,370.00 元，占公司 2025 年年度合并报表归属上市公司股东净利润的 20.76%；2025 年度公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额 37,737,250 元；2025 年度以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式已实施的股份回购金额 9,169,350.46 元，现金分红和回购金额合计 46,906,600.46 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例 49.63%。如在分配方案披露之日起至实施权益分派的股权登记日前，因可转债转股/回购股份/股权激励授予股份回购注销/重大资产重组股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。公司 2025 年利润分配预案已经公司第四届董事会第十七次会议审议通过，尚需提交公司 2025 年年度股东会审议。

2、股份回购

公司于2024年7月26日召开第四届董事会第五次会议，于2024年8月14日召开2024年第二次临时股东大会，审议通过了《关于第二期以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，截至2025年6月30日，公司已累计回购股份1,048,828股，占公司总股本的比例为0.69%，已支付的总金额为19,546,943.72元（不含交易佣金等交易费用）。2025年8月12日，公司完成第二期股份回购并在中国证券登记结算有限责任公司注销本次所回购的股份1,048,828股。

未来，公司将根据资本市场情况形成股价稳定机制，股价短期跌幅过大、跌破发行价、跌破净资产等作为启动条件，设立相应的触发机制，并采取相应的股价维稳措施，如股票回购等，以稳定股价并增强投资者信心。

五、加强投资者沟通

2025年，公司秉持“价值创造、价值经营、价值实现”的市值管理理念，在董事会统筹领导下构建全方位市值管理体系，取得显著成效。全年通过实地调研、投资者热线、上证E互动、策略会及反向路演等多元渠道，实现投资者高频次、多维度、精准化互动全覆盖，荣获“第十六届上市公司投资者关系管理天马奖”、进门财经2025年度“最佳交流互动奖”及价值在线“2025年度上市公司卓越投关建设奖”；同时以高质量信息披露夯实合规基础，在上交所2024-2025年度信息披露考核中斩获最高评级“A”级，有效提升市场透明度与投资者信心。系统化的市值管理实践不仅显著提升了公司品牌价值，更为股东创造了可持续的长期价值，充分展现了行业标杆企业的责任担当与对投资者权益的高度重视。

2026年，公司严格遵循上市公司信息披露相关规定，积极通过临时公告和定期报告的信息披露、多元化的投资者沟通如常态化的业绩说明会、股东会、上证E互动、投资者热线及邮箱、投资者实地调研等多种方式，确保将公司的信息真实、准确、完整、及时、公平地传递给全体股东，充分传递公司投资价值。

六、其他说明及风险提示

公司将持续评估本次“提质增效重回报”行动方案的具体举措实施进展，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实履行上

市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳运行。

本报告所涉及的未来计划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，行动方案的实施未来可能会受到国内外市场环境因素、政策调整及行业竞争等因素影响，具有一定的不确定性，敬请广大投资者谨慎投资，注意投资风险。

北京沃尔德金刚石工具股份有限公司董事会

2026年4月8日