

苏州新锐合金工具股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案年度评估报告

暨 2026 年度“提质增效重回报”行动方案

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，推动公司持续优化经营质量、增强核心竞争力，于 2025 年 4 月制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，该方案发布后，公司积极部署、全力推进，扎实落实产品提质、创新赋能、管理优化、市场拓展、投资者回报等各项工作，在此基础上，现制定本报告，旨在全面总结与评估 2025 年度行动方案的执行情况，明确 2026 年度主要行动举措，进一步提升公司经营效益、保障投资者权益、树立良好的资本市场形象，推动公司实现高质量发展，具体情况如下：

一、深耕核心主业，优化业务布局

2025 年，面对全球经济发展不均衡、地缘政治局势动荡、行业原材料价格波动、市场竞争加剧等多重外部挑战，公司坚守硬质合金及工具核心赛道，稳步推进各项经营战略落地，实现经营业绩稳步攀升，核心财务指标表现亮眼、韧性凸显。报告期内，公司实现营业收入 24.93 亿元，同比增长 33.89%，增幅较上年进一步扩大，营收规模迈上新台阶；归属于上市公司所有者的净利润 2.26 亿元，同比增长 25.13%，盈利规模持续扩大；归属于上市公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 2.19 亿元，同比增幅达 39.53%，高于营收增速，充分体现公司盈利质量的持续优化，核心业务盈利能力不断增强。

2026 年，公司将坚持以第一增长曲线稳固基本盘、第二增长曲线提速扩量、新兴业务曲线培育增量的总体思路，推动凿岩工具、切削工具、硬质合金、油服类产品等业务深度协同、高效联动，持续优化资源配置、强化技术共享、畅通渠道互通，全面构建“主业引领、两翼支撑、多点突破”的高质量发展格局，不断提升整体盈利能力与抗风险能力。

在凿岩工具及配套服务领域，公司将持续深化智利 Drillco、澳大利亚 Drillers World、德锐宝等并购标的投后整合，全面推进研发、生产、渠道、服务一体化

协同，巩固牙轮钻头、顶锤式凿岩钎具、潜孔钻具全品类自有品牌优势，聚焦极端工况产品升级与高附加值转化，依托武汉基地集约化生产进一步降本增效，持续提升国内外矿山与工程施工市场占有率。在硬质合金领域，公司持续优化定价策略与采购模式，依托数字化系统深化精益生产与质量管控，提升新品、非标产品占比。在切削工具领域，公司将充分发挥并购整合优势，加快富邦工具高端齿轮刀具业务融合，快速补齐产品矩阵短板，推进慧联电子收购进程，完善全场景覆盖能力，同步推进株洲高性能数控刀片产业园产能释放，深化集团集采、材料配套、刀具整包服务等内部协同，持续提升生产效率与盈利水平。在油服类产品领域，公司将依托江仪股份募资优势，加大新产品研发与市场拓展力度，巩固行业标准制定与高端装备配套优势，深耕国内油气市场并积极拓展海外业务，与公司凿岩工具业务形成场景互补、市场协同，共同打造多元化增长引擎。

2026年，公司将以全球化布局与全产业链协同为抓手，统筹国内与海外、总部与子公司、各业务板块之间的资源调配与能力互补，实现技术协同创新、产能协同调配、渠道协同共享、成本协同管控。持续强化第一增长曲线压舱石作用，做精做强凿岩工具全系列产品与一体化服务；加速壮大第二增长曲线，以切削工具全品类、高端化、场景化拓展打开增长空间；稳步做优硬质合金基础材料与油服产品两大支撑板块，推动各业务线相互赋能、协同增效，全面提升核心竞争力与行业地位，确保公司经营规模与盈利水平持续稳健增长，为“提质增效重回报”专项行动提供坚实的主业支撑。

二、强化研发创新，激活发展内生动力

2025年度，公司始终将技术创新置于战略核心地位，坚持研发高投入、体系化建设、全链条攻关，不断强化核心技术自主可控能力，创新成效显著。报告期内，公司研发投入保持高速增长，全年研发费用11,842.05万元，同比增加49.25%，研发强度与创新活力持续提升。依托高强度研发投入，公司技术成果加速转化落地，年内新增多项发明专利与实用新型专利，截至年末累计拥有有效授权专利497项，核心技术全面覆盖硬质合金制品、凿岩工具、切削工具及油服类产品制造全流程，技术壁垒持续夯实。报告期内，公司技术实力获得权威认可，新能源电池壳拉伸模具用硬质合金新材料成功认定为2025年江苏省“三首两新”技术产品，公司荣获第七届“中国造隐形冠军”称号，技术领先性与行业影响力

显著提升。

在研发体系建设方面，公司高度重视海内外子公司研发协同，以公司技术中心为核心平台，统筹联动株洲韦凯、铨玛工具、智利 Drillco 等优质研发资源，构建总部统筹、分工协作、资源共享、优势互补的全球化研发协同体系。在凿岩工具领域，深度吸收整合智利 Drillco 在潜孔钻具、极端工况应用等方面的技术积累，完善全系列凿岩工具技术布局；在切削工具领域，协同推进数控刀片、整硬刀具等高端产品关键技术突破，加快产品高端化、精密化升级。同时，公司持续深耕硬质合金基础材料、精密加工、表面处理等核心技术，加速数字化、智能化技术在研发设计与生产制造环节的融合应用，全面提升产品性能、可靠性与一致性，为公司全球化业务拓展与高质量发展提供坚实技术支撑。

2026 年，公司将继续坚持创新驱动、技术引领、协同攻坚、成果转化的研发战略，持续加大研发投入力度，优化全球化研发协同机制，聚焦高端化、国产化、智能化方向开展关键技术攻关，全面提升技术创新效能与核心竞争力。

一是持续稳定研发投入，聚焦关键领域攻关，保持研发费用稳步增长，重点投向高端硬质合金新材料、高精度切削刀具、极端工况凿岩工具、石油钻采智能装备等核心领域，着力突破“卡脖子”技术环节，提升产品附加值与国际对标能力。二是完善全球化研发体系，强化内外协同创新，进一步做强公司技术创新平台，深化与株洲韦凯、铨玛工具、智利 Drillco、富邦工具等公司研发资源整合，实现技术共享、试验共用、人才互通，快速补齐齿轮刀具等新产品领域技术能力。同步加强与高校、科研院所及行业领先企业产学研合作，加速前沿技术引进与成果产业化。三是加强知识产权与品牌技术建设，持续推进高质量专利布局，重点围绕高端新材料、精密刀具、智能工具等方向培育发明专利，巩固技术护城河，推动更多高技术含量产品申报省级、国家级创新认定，持续提升“新锐”技术品牌影响力。四是加速数智融合与成果转化，深化数字化研发设计、仿真模拟、智能制造在全流程应用，提升研发效率与产品一致性，建立高效成果转化机制，推动新技术、新材料、新产品快速落地量产，切实将研发优势转化为市场优势、盈利优势，为公司三大增长曲线协同发展提供持续强劲的创新动能。

三、拓展全球市场，强化品牌建设

2025 年度，公司坚持以市场为导向、以客户为中心，持续强化销售体系建

设与全球化市场布局，销售业务整体实现稳健增长。公司高度重视国内外市场协同发展，持续深化重点区域渠道建设，积极拓展新兴市场与增量客户，不断完善全球化营销网络与本地化服务体系，市场覆盖广度与服务深度持续提升。在客户维护方面，公司持续加强老客户维系与深度合作，通过常态化实地走访、高效线上沟通、精准需求对接等方式巩固长期合作关系，有效提升客户忠诚度与订单黏性。同时，公司大力推进新产品市场推广与新领域、新区域市场开拓，全年积极参与境内外专业展会十余场次，多维度拓宽品牌宣传与市场触达渠道，持续提升全球市场影响力。

公司积极推进海外子公司投后销售业务整合，深化区域渠道协同与客户资源共享，打通市场开发、订单执行、售后服务等关键环节，实现全球化销售体系高效联动。依托公司丰富完善的产品矩阵与一体化解决方案优势，公司持续优化产品组合与销售策略，有效提升综合竞争实力与市场拓展能力，为销售规模持续增长与全球化业务布局奠定坚实基础。

2026年，公司将持续深化全球化市场战略布局，以深耕核心市场、拓展新兴区域、健全服务网络、强化协同运营为主线，全面提升全球化市场开拓能力。公司将进一步巩固国内市场优势地位，重点加大中东、非洲等海外新兴市场拓展力度，依托海外子公司平台，全面推进本地化服务与本地化响应，持续完善全球化营销网络布局；持续深化客户全生命周期管理，强化老客户深度合作与战略客户开发，通过定制化解决方案、快速交付保障、现场技术支持等方式提升客户价值，同时健全客户需求快速反馈机制，全面提升客户满意度与市场竞争力。

同时，公司将持续强化品牌建设与海内外销售协同，全面提升品牌影响力与整体运营效能。公司将持续参与高规格国际专业展会，加大数字化营销、内容营销与全球化品牌传播投入，全面提升新锐品牌在全球矿山工程、高端制造、油气装备等领域的知名度；进一步深化海内外子公司投后销售整合，打通渠道资源、客户资源、产品资源共享机制，实现全球销售体系高效联动。同时，依托公司凿岩工具、切削工具、硬质合金、油服产品全品类矩阵优势，强化多业务板块协同销售，大力推广一体化解决方案与综合服务模式，持续提升单客价值与整体盈利水平，推动公司全球市场规模与经营质量实现稳步提升。

四、深化并购协同布局 强化资本赋能发展

2025 年度，公司坚持内生增长与外延并购双轮驱动，围绕硬质合金及工具全产业链实施一系列战略并购，持续完善产业布局、补强核心短板、强化协同效应。年内先后完成对智利 Drillco、澳大利亚 Drillers World、德锐宝等企业的股权收购，进一步完善凿岩工具全品类自有品牌布局与海外本地化服务能力；同步增持株洲韦凯、深化锑玛工具整合，持续夯实切削工具板块技术与产能基础；通过多笔境内外并购，公司快速补齐产品矩阵、拓展全球渠道、提升技术储备，有效推动三大增长曲线协同发力，为公司全球化、高端化、规模化发展奠定坚实基础。

2026 年，公司将继续以强链、补链、延链为主线，聚焦硬质合金基础材料、高端切削刀具、凿岩工具、PCB 专用刀具、油服装备等核心赛道，持续推进境内外优质标的并购整合，加快构建全产业链竞争优势。公司将深化智利 Drillco、澳洲 Drillers World、富邦工具等已并购企业投后整合，加快推进对慧联电子的并购进程，并在研发、生产、采购、销售、供应链等方面全面协同，充分释放规模效应与资源互补效应，进一步提升全球化运营能力与市场话语权。

与此同时，公司将稳步推进再融资计划落地实施，本次再融资募集资金主要用于高性能数控刀片产业园、高性能凿岩工具生产基地、精密刀具研发检测中心等重点项目建设及补充流动资金，为公司产能扩张、技术升级、全球化布局提供充足资金保障。通过再融资项目实施，公司将有效扩大高端产品产能、突破关键核心技术、完善全球研发与生产体系，显著提升产品附加值与盈利水平，增强抗风险能力与可持续发展能力，助力公司加速成长为全球领先的硬质合金产业链综合服务商，为股东创造更大价值。

五、强化队伍建设 完善激励培育体系

2025 年度，公司坚持人才强企战略，高度重视队伍建设与激励机制完善，全面夯实高质量发展的人才支撑。公司持续健全人才培养体系与职业发展通道，加大核心技术人才、管理人才及国际化经营人才的引进与培养力度，不断优化人才队伍结构。同时，公司持续完善薪酬体系与绩效考核机制，稳步推进 2023 年限制性股票激励计划、2023 年股票增值权激励计划、2024 年限制性股票激励计划的授予与归属、行权工作，将核心骨干、技术中坚、业务精英与公司长远发展深度绑定，有效激发团队创新活力、工作积极性与归属感，为公司技术创新、市场拓展、并购整合及全球化运营提供了坚实的人才保障。

2026年，公司将持续深化人才强企战略，构建覆盖“引才、育才、用才、留才”的全链条人才发展体系，全面提升人才支撑能力与组织活力。公司将进一步强化内部培养与外部引才双轮驱动，加大高端研发人才、精密制造人才、国际化营销人才、并购整合管理人才的引进与培养力度，完善分层分类培训体系、技能提升机制与职业发展通道，为各类人才搭建成长平台、创造发展空间。同时，公司将构建多层次、多元化、长周期的综合激励体系，在持续用好限制性股票激励的基础上，积极探索多种激励方式，形成覆盖核心骨干、研发团队、业务团队、管理团队的全方位激励格局，充分激发全员创造力与奋斗动力，推动人才价值与公司发展深度融合、共同成长。

六、完善公司治理体系 提升规范运作水平

2025年度，公司持续健全法人治理结构，不断提升治理水平与决策效能。结合公司战略发展需要，优化高管团队配置，充实经营管理力量，提升战略执行与经营管理能力。同时，根据新《公司法》及监管要求，于2025年9月完成取消监事会、由董事会审计委员会承接监督职权的治理改革，并同步修订《公司章程》及相关内部管理制度，进一步厘清治理主体职责，提升内部监督效能与决策运行效率。董事会及管理层勤勉尽责、稳健履职，统筹推进技术创新、市场拓展、并购整合及全球化布局等重点工作，为公司高质量发展提供了坚实的组织保障与高效的治理支撑。

2026年，公司将持续深化公司治理建设，全面提升规范运作水平。一是持续强化董事会及各专门委员会运作，充分发挥审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、战略决策委员会的专业职能，提升科学决策、审慎监督与战略引领能力，巩固审计委员会承接监督职权的治理改革成效。二是持续完善内控体系建设，结合监管政策更新与经营发展需要，动态优化内部控制制度与业务流程，强化风险识别、预警与应对机制，提升全流程合规管理与风险管控水平。三是持续强化“关键少数”履职责任，加强对董事、高级管理人员的法律法规与业务能力培训，提升合规意识、责任意识与专业素养，督促关键少数勤勉尽责、规范履职，切实维护公司及全体股东的合法权益，为公司持续健康发展提供坚实治理保障。

七、优化回报机制，提升投资者获得感

公司自上市以来，高度重视对股东的分红回报，始终坚守“以投资者为中心”

的发展理念，让股东共享公司发展成果。2025 年度，公司严格落实稳定、可持续发展的现金分红政策，在满足经营发展、研发投入、项目建设需求的前提下，保持合理分红比例，2025 年半年度进行权益分派，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.4 元（含税），共分配现金红利人民币 10,071,851.40 元（含税），2025 年年度利润分配及资本公积金转增股本预案为：拟向全体股东每 10 股派发现金红利 2.5 元（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股，不送红股，以此计算预计共分配现金红利人民币 63,102,126 元（含税），如本次 2025 年度利润分配预案获得股东会审议通过，2025 年度公司现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额为 73,173,977.40 元，占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 32.36%。

2026 年，公司将继续完善投资者回报机制，持续提升股东回报水平，坚守现金分红承诺，严格执行稳定、可持续发展的现金分红政策，在满足公司发展需求的前提下，保持合理的现金分红比例，积极探索实施多次分红的可行性，增强股东回报的及时性与稳定性，提升股东回报水平，致力于构建一个“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。

八、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，及时、准确、完整披露公司经营动态、发展战略与财务状况。2025 年，公司在上证路演中心开展定期业绩说明会，组织并参与了数十场次线上线下相结合的路演交流活动，积极参加上海证券交易所组织的“科创 3 分钟”活动，主动与投资者沟通交流，有效传递公司经营成果与发展价值，切实增强投资者获得感、信任感与信心。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。

2026 年，公司将继续高质量履行信息披露义务，坚持“真实、准确、完整、及时、公平”的信息披露原则，完善信息披露管理制度，提升信息披露的针对性与及时性，保障投资者的知情权与参与权，化投资者沟通机制，丰富沟通渠道与形式，通过定期召开业绩说明会、组织投资者调研与路演活动，充分利用上证 E 互动、投资者热线、董秘邮箱等渠道，及时回应投资者疑问，加强与中小投资者

的互动交流，增强投资者的参与度和认同感，树立良好的资本市场形象。

九、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

2026年4月13日