

公司代码：688257

公司简称：新锐股份

## 苏州新锐合金工具股份有限公司

### 2025年年度报告摘要

## 第一节 重要提示

1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2、 重大风险提示

公司已在本报告中详细阐述公司在生产经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。敬请投资者注意投资风险。

3、 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、 公司全体董事出席董事会会议。

5、 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2025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。截至本公告披露日，公司总股本252,408,504股，以此计算预计共分配现金红利人民币63,102,126元(含税)；2025年半年度中期现金分红已派发现金红利10,071,851.40元(含税)。2025年度公司未进行股份回购注销事宜。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%。

截至本公告披露日，公司总股本252,408,504股，以此计算预计共转增股本100,963,401.60股，本次转增后，公司总股本增加至353,371,905.60股(具体以中国证券登记结算有限责任公司上海分公司最终登记结果为准)。

截至本报告披露日，公司回购专用证券账户尚有612,219股库存股，鉴于公司2023年限制性股票激励计划首次授予、预留授予及第二次预留授予部分第三个归属期已符合归属条件，公司将优先使用完毕该部分库存股办理相关归属工作，故前述预案未扣减公司回购专用证券账户中的库存股份。如在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配金额和转增比例不变，相应调整分配和转增总额。该利润分配及资本公积金转增股本预案已经公司第五届董事会第二十一次会议审议通过，尚需公司2025年年度股东会审议通过后方可实施。

母公司存在未弥补亏损

适用 不适用

## 8、 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1、 公司简介

#### 1.1 公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
人民币普通股（A股）	上海证券交易所科创板	新锐股份	688257	不适用

#### 1.2 公司存托凭证简况

适用 不适用

#### 1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	袁艾	魏瑞瑶
联系地址	苏州工业园区唯亭唯西路6号	苏州工业园区唯亭唯西路6号
电话	0512-62851663	0512-62851663
传真	0512-62851805	0512-62851805
电子信箱	dongmi@shareate.com	dongmi@shareate.com

## 2、 报告期公司主要业务简介

### 2.1 主要业务、主要产品或服务情况

硬质合金作为工业生产的中间品及耗材，广泛应用于矿山采掘、石油钻井、工程机械、金属切削机床、汽车制造、电子信息和航天军工等行业领域，是工业战略性基础原材料。

公司主要从事硬质合金及工具的研发、生产和销售。公司的主要产品包括硬质合金、硬质合金工具，以及根据客户需求提供的配套产品，其中，硬质合金包括矿用工具合金、切削工具合金和耐磨工具合金等，硬质合金工具则主要是以牙轮钻头、潜孔钻具、顶锤式凿岩钎具为代表的凿岩工具和数控刀片、整硬刀具为代表的切削工具。

硬质合金属于国家战略性新兴产业，公司专注于硬质合金领域的技术开发，逐步掌握了矿用、切削及耐磨等应用领域的硬质合金核心技术，具备了较高的生产工艺水平，建立了完善的销售渠道。

公司依托于硬质合金领域的核心技术和市场地位，将产业延伸至下游的工具制造领域，形成了硬质合金及工具制造上下游产业一体化发展的运营模式，同时公司积极拓展海外市场，通过向海外矿山客户供应开采、勘探领域的矿用硬质合金工具及其配套产品，为其提供矿山耗材综合解决方案，其中配套产品主要为外购，无需进行进一步生产加工即可销售。

## 2.2 主要经营模式

### 1、采购模式

公司的主要原材料为碳化钨粉，其他原材料包括钴粉、合金钢等，碳化钨及钴粉均具有大宗商品属性，市场交易活跃，价格公开透明，潜在供应商较多；合金钢为公司生产牙轮钻头、等齿岩工具产品所需的特种钢材，需由供应商根据公司需求生产，公司对主要原材料采用“以产定购”的采购模式，并考虑一定的战略备货。同时，公司为提高生产效率，减少固定资产投入，提升投资回报率，将少量工序以委托加工方式完成。此外，公司向海外大型矿山企业提供开采、勘探耗材的综合解决方案，除向其销售牙轮钻头、等齿岩工具产品外，也提供配套耗材产品，配套产品种类繁多，客户需求个性化较强，公司为专注主业，对外采购部分配套产品以满足客户需要，提高综合服务能力。

### 2、生产模式

公司的产品分为标准化产品及非标准化产品，标准化产品主要包括棒材、板材等硬质合金产品，以及牙轮钻头、等齿岩工具，非标准化产品主要包括硬质合金齿、金刚石复合片基体、耐磨零件等定制或异形硬质合金产品，定制的整硬刀具等切削工具以及油服类产品。公司采用“以销定产、适度备货”的生产模式，对于标准化产品，公司通常结合订单情况并根据历史销售情况制定生产计划，并维持一定安全库存量，对于非标准化产品则根据客户订单生产。

### 3、销售模式

公司下游客户较为分散且分属不同行业，针对具体产品及客户结构的特点，采用不同的销售模式。对等齿岩工具、硬质合金及油服类产品，公司采用“直销为主、经销为辅”的销售模式，对于采购量较大或者销售区域较为集中的客户，公司通常自建销售渠道，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；对切削工具产品，鉴于下游客户分散且用户众多、地域广泛，依靠经销商可快速覆盖市场，公司采用“经销为主、直销为辅”的销售模式。公司的所有销售模式均为买断式销售，不存在代销的情况。

### 4、研发模式

公司产品应用广泛，下游客户数量众多，公司与主要客户保持良好的合作关系，为满足公司主要客户特定应用场景的需求，紧跟市场的前沿发展方向，公司构建了以技术研发中心为自主研发平台，以各品类产品研发部为产品及工艺创新平台的完善的研发体系。公司实行项目制的研发方式，并形成了研发、销售相互驱动的研发模式，能够快速有效地根据市场需求及行业发展趋势提出研发课题，快速组建项目研发团队，并与市场端形成良好的沟通机制。公司重视基础技术研发，通过密切跟踪硬质合金领域的最新研究成果，充分利用多年积累的技术经验，积极开发适用于高端硬质合金及工具的新产品和新技术，保证公司技术和产品布局适应行业发展的不断演进。

## 2.3 所处行业情况

### (1). 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

#### (1) 所处行业

公司的主营业务为硬质合金及工具的研发、生产和销售，硬质合金是由碳化钨等难熔金属化合物和钴、镍等粘结金属通过粉末冶金工艺制成的一种先进有色金属材料，硬质合金工具是硬质合金向下游延伸的应用。

根据《国民经济行业分类》(GB-T4754-2017)分类标准，公司业务属于“C32 有色金属冶炼和压延加工业”中的“C3240 有色金属合金制造”。公司硬质合金工具产品包括硬质合金等齿岩工具和硬质合金切削工具，按照硬质合金工具的制造工序及应用领域划分，等齿岩工具类的主要产品属于

“C35 专用设备制造业”中的“C3511 矿山机械制造”和“C3514 建筑工程用机械制造”，硬质合金切削工具产品属于“C33 金属制品业”中的“C3321 切削工具制造”。

根据《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录(2016 版)》和《战略性新兴产业分类(2018)》，公司所处行业属于“新材料产业”。

**(2) 行业发展阶段及基本特点**

报告期内，公司在硬质合金及工具行业的主要产品包括硬质合金、凿岩工具及配套产品、硬质合金切削刀具。其中，硬质合金包括矿用工具合金、切削工具合金和耐磨工具合金等，凿岩工具是以牙轮钻头、潜孔钻具、顶锤式凿岩钎具为代表的矿用工具，硬质合金切削工具是切削工具的重要类别，占比超五成，公司的硬质合金切削工具产品包括数控刀片、整硬刀具、齿轮刀具等，除此之外，在切削工具领域，公司亦形成了金属陶瓷刀具等其他材质刀具产品的覆盖。

**①硬质合金行业**

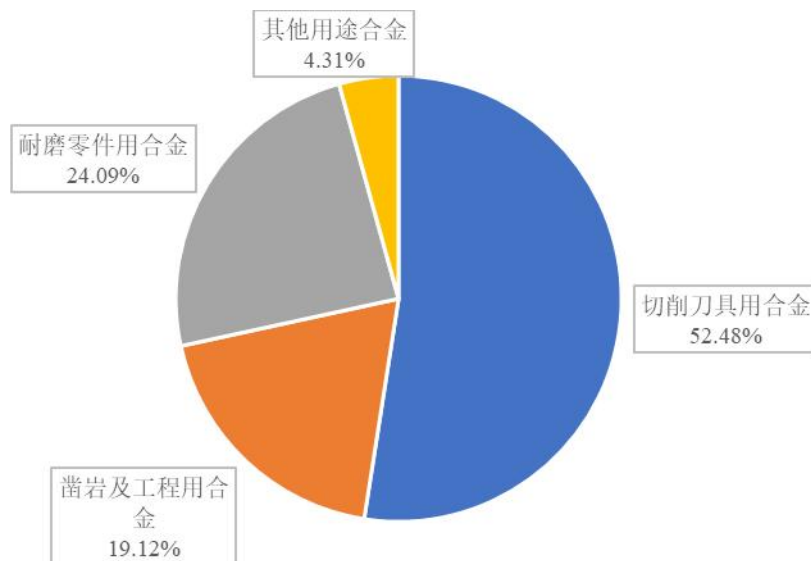
硬质合金是以高硬度难熔金属的碳化钨粉末（硬化相）为主要成分，以钴、镍等金属（粘结相）为粘结剂，经球磨、压制、烧结而成的具备极高硬度和良好耐磨性的合金材料。通常，硬化相主要为碳化钨、碳化钛等，硬化相决定了硬质合金的硬度及耐磨性能，粘结相主要起粘结作用，将硬化相粘结在一起，对硬质合金贡献韧性。

硬质合金的高硬度、高耐磨的性能使其可以制造成为各种矿用工具、切削工具、耐磨工具等，广泛应用于工程机械、金属切削机床、汽车制造、电子信息、航天军工等领域。硬质合金通常按照碳化钨晶粒大小以及其应用领域进行划分，晶粒大小很大程度上决定了硬质合金的性能与应用领域。硬质合金晶粒分类标准如下：

单位：微米

纳米晶	超细晶	亚细晶	细晶	中晶	粗晶	超粗晶
<0.2	0.2-0.5	0.5-0.8	0.8-1.3	1.3-2.5	2.5-6.0	>6.0

通常来讲，晶粒度越小，硬质合金硬度越高、耐磨性能越好，但同时韧性降低，抗冲击性较差；晶粒度越大，硬质合金抗冲击性和韧性越好，硬度及耐磨性能降低。因此，纳米晶、超细晶及亚细晶硬质合金，因其硬度高、耐磨和切削刃锋利等特点，广泛适用于切削工具等领域；细、中晶硬质合金主要用于对硬度和耐震强度有要求的切削工具、耐磨工具等领域；粗、超粗晶硬质合金，具有较高的抗冲击力和耐磨性，主要用于矿用工具等领域。根据中国钨业协会硬质合金分会的统计数据，2024 年，我国不同类型硬质合金的产量结构情况如下：



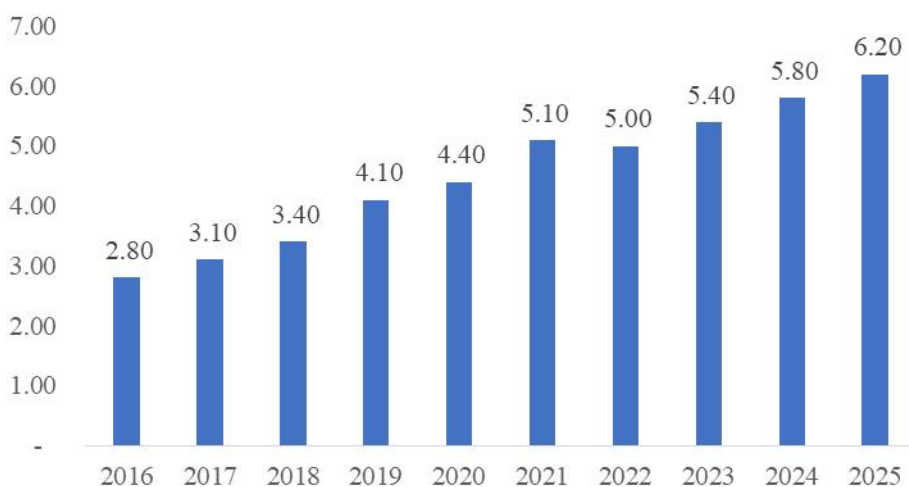
数据来源：中国钨业协会硬质合金分会

### a.我国是硬质合金产量最大的国家，年产量呈现不断上升的趋势

中国是世界最大钨资源储藏国，截至 2024 年，中国保有钨储量占全球钨资源的 52%左右，位居首位。作为原材料导向型行业，我国的硬质合金产业根据我国钨矿资源分布情况，呈现出区域化分布的特点，亦主要集中在湖南、江西等钨矿集中分布地区。

随着国民经济各领域持续向好，以及国内外对于硬质合金需求的不断提升，我国硬质合金的产销量保持上升趋势。同时，在如高端装备制造、航空航天、半导体和新能源等新兴产业不断涌现的背景下，行业内具有研发创新优势的企业根据终端应用需求，不断开拓硬质合金产品的应用边界，打开了更为广阔的市场空间。根据中国钨业协会统计，国内硬质合金的产量预计从 2016 年的 2.80 万吨增长至 2025 年的 6.20 万吨，期间复合增长率 9.23%。

中国硬质合金产量（万吨）



数据来源：中国钨业协会，华经产业研究院

### b.钨作为战略性金属资源，开采指标严格控制

硬质合金的主要成分钨是国民经济和现代国防领域不可替代和不可再生的战略性金属资源，具有高熔点、高比重、高硬度的物理特性，广泛应用于航空航天、通用机械行业、汽车行业、模具行业、能源及重工行业、电子行业、电气行业、船舶行业、化学工业等重要领域。在钨的主要应用中，目前尚未发现良好替代品，美国、俄罗斯等国家先后建立了钨的战略储备，我国每年对钨矿开采跟稀土资源类似，下达总量控制指标，严控战略资源无序消耗。2024 中国钨年产量达 6.7 万金属吨，全球占比 83%，中国占据全球钨矿供应主导地位。

在供给端，鉴于我国对钨矿开采实行总量控制、配额生产的方式，因此预计供给端即钨精矿产量预计不会出现大幅增长的趋势。但是在需求端，随着国家出台多项政策鼓励制造业高质量发展以及攻克“工业母机”关键零部件课题的深入推进，高端制造装备升级拉动了高端钨材和高性能硬质合金需求的增长。基于上述背景，我国钨产业企业在全产业链中掌握定价主动权，一方面在国内奠定了市场地位，另一方面为我国企业“走出去”抢占国际市场构建了核心竞争优势，提升了我国硬质合金企业在国际市场的综合竞争力与市场渗透能力。

### c.钨产业链转型升级是保障钨产业战略地位的必要路径

当前钨行业上游资源品将占据产业链的利润大头，下游钨品制造企业只有具有高端加工能力，逐步推行高附加值产品，才有望从钨行业价格上涨周期充分受益。一方面，我国长期以来出口钨品以中低端产品为主，附加值较低，中高端产品主要依赖进口，但是随着技术的进步和产业升级，钨制品行业逐渐向高端化、精细化方向发展。高性能、高精度、高附加值的钨制品成为市场主流产品，带动行业转型升级，例如切削工具正逐步向数控化、体系化演进，光伏钨丝推动细线化迭代等，精深加工产业高端化、差异化进程方兴未艾。另一方面，我国作为制造业大国，近年来陆

续提出高端装备制造自主可控，高端装备制造业是以高新技术为引领，处于价值链高端和产业链核心环节，决定着整个产业链综合竞争力的战略性新兴产业，是现代产业体系的脊梁，对推进制造业产业结构升级、实现由制造业大国向强国转变具有重要战略意义。钨产品的终端领域如汽车、航空航天等加工制造领域逐步国产化，高端钨产品例如硬质合金切削工具是我国在高精尖制造领域实现核心技术突破的关键核心部件，在目前国际贸易摩擦日趋激烈的背景下，实现高端切削工具自主化具有重要意义。因此，在上游资源品供需关系紧张，钨价保持较高水平的趋势下，下游钨品制造企业应扩大高附加值钨制品的研发、生产及销售，才能在当前行业中充分受益。

## ②硬质合金工具行业

### i 硬质合金凿岩工具

凿岩工具是指在矿山开采、隧道掘进、水利工程、建筑施工、道路修建等工程场景中，用于对岩石、矿石、混凝土等坚硬脆性介质进行钻孔、凿破、劈裂作业的专用工具总称，是凿岩施工的核心作业部件，通常与凿岩机、钻机等动力设备配套使用，实现对坚硬介质的机械破碎与成孔，为后续的爆破、锚固、注浆、掘进等工序提供作业基础。

图：凿岩工具接触矿山的应用场景



#### a. 凿岩工具种类丰富，应用场景广泛

凿岩工具产品主要包括牙轮钻头、顶锤式凿岩钎具、潜孔钻具及滚刀，相较于牙轮钻头，以钎杆、钎头、钎尾为代表的顶锤式凿岩钎具具有更为广阔的市场空间，其中，钎头直接与岩石相接触作业，使用寿命有限、消耗快，是顶锤式凿岩钎具产品需求量最大的细分产品。从应用场景来看，牙轮钻头主要适配于矿山地表爆破，应用于露天矿山开采、地表基建开挖等露天作业场景；而顶锤式凿岩钎具与潜孔钻具除可覆盖部分地表作业需求外，还能广泛应用于地下矿山开采、隧道掘进、地下基建工程等地下作业场景。下游客户主要面向大型能源、金属矿山勘探及开采企业及基础设施建设企业，因此上述下游行业对凿岩工具的市场空间有直接的影响。

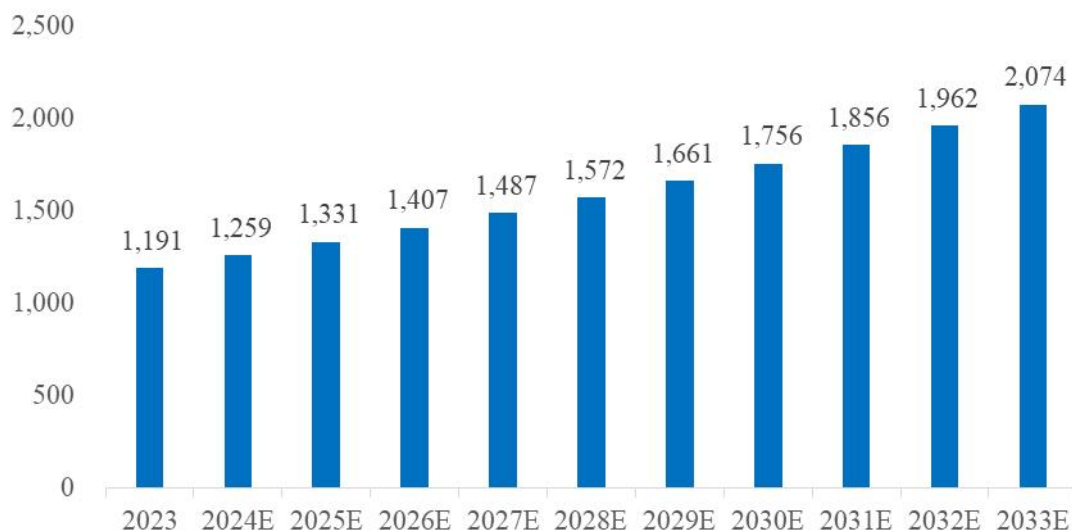
#### b. 凿岩工具是矿山机械及基建设施的重要耗材，损耗率较大

一方面，由于矿山作业的条件较为恶劣，因此对凿岩工具的损耗较大，矿山开采企业通常采取频繁的更换凿岩工具的方式减少设备主机的损耗；另一方面，矿山开采深度逐步由浅层向深层转变，向深部开采资源将给采掘工具及机械带来高压、高温、高磨损等较为复杂的工况环境，同时进一步加剧了对耗材的损耗，进而要求相关矿山开采耗材的质量技术以及备品备件不断提升。此外，采矿权审批及环保力度不断趋严，小型矿山持续出清，大型矿山逐步探明并进入开采阶段，大型化趋势下对矿服企业及耗材的机械化水平、高负荷强度、抗磨损能力提出了更高要求。因此，矿山开采行业对凿岩工具的需求量大，且具有持续性，使得凿岩工具的销量能够保持较强的稳定性。

#### c. 全球矿山机械市场规模持续增长

能源与矿产资源作为工业的基础，在国民经济中具有举足轻重的地位。近年来，全球能源转型加速、新能源等新兴行业崛起带动铜、锂等关键金属的需求持续增长，同时，发展中国家在基础设施建设和城市化过程中对铁、铜等金属需求也不断增加，全球矿业行业市场实现稳定增长。在全球矿业行业市场发展的背景下，全球矿业行业投入呈上升趋势，带动全球矿山机械市场稳步增长。根据 Precedence Research 统计，全球矿山机械市场规模预计将从 2023 年的约 1,191 亿美元以 5.7% 的年复合增长率进行增长，并于 2033 年达到约 2,074 亿美元。

全球矿山机械市场规模（亿美元）



数据来源：Precedence Research

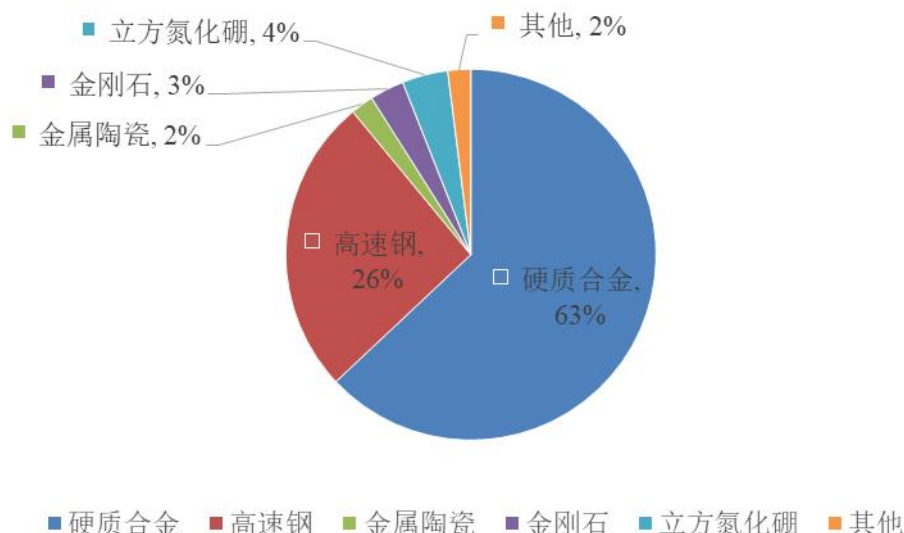
## ii 硬质合金切削工具

切削工具（又称“刀具”，下同）是机械制造环节中发挥重要作用的基础支撑性材料工具，是广泛应用于各个制造业的刚需性耗材。据统计，2025年全球切削刀具市场销售额为279.4亿美元，预计2026-2032年全球切削刀具年复合增长率增长5.9%，2032年将达到415亿美元。根据中国机床工具工业协会数据，2023年我国金属切削工具市场规模达492亿元，预计2030年达到631亿元，2023年至2030年的复合增长率达3.62%。

### a. 硬质合金刀具是工业制造的主流切削刀具

按照材料不同，目前切削刀具主要分为硬质合金刀具、工具钢（碳素工具钢、合金工具钢、高速工具钢）刀具、陶瓷刀具和超硬材料（聚晶金刚石和立方氮化硼）刀具。刀具材料的选择既影响加工精度和工件表面质量，也影响切削加工效率和生产成本。随着工业技术的进步，各种刀具材料各自发展，相互配合，又彼此竞争，通过组合应用，为现代切削加工提供解决方案。基于硬质合金具备良好的强度及韧性，具有耐磨、耐热、耐腐蚀等一系列优良性能，硬质合金刀具在切削工具中的份额占比最大，达到了50%以上。

世界切削刀具产品市场结构



数据来源：前瞻资讯

#### b.硬质合金刀具需求伴随高端制造及关键工序自主可控背景持续扩张

硬质合金刀具根据其加工方式的不同主要可分为铣削刀具、车削刀具、钻削刀具等类型。近年来国内制造业转型升级推动，传统机床正加速被数控机床替代，传统普通机床主要使用焊接刀具与机床配套进行切削工作，此类刀具结构较为简单、切削性能差且精度低，仅限于粗加工环节。随着加工产品的结构复杂化、加工精度不断提高以及生产效率的提升，国内机床设备正逐步从传统普通机床向数控机床过渡。硬质合金刀具具有突出的硬度、热稳定性及较强的耐磨性、耐腐蚀性等优越性能，通过搭配数控机床实现切削功能，因此数控机床是硬质合金刀具的直接应用下游，在汽车制造、航空航天、风电、人形机器人等终端现代机械制造领域发挥重要作用，是制造业升级不可或缺的关键配套产品。

数控机床行业发展与宏观经济形势及下游应用行业景气度高度关联，宏观经济平稳运行、制造业转型升级等核心因素，共同为我国数控机床产业构筑了广阔的市场发展空间。①宏观经济层面，我国宏观经济长期呈现稳健向好发展态势，制造业产业规模持续扩张、产业结构持续优化升级，为数控机床行业发展筑牢了坚实的产业基础，提供了持续增长的核心驱动力量。②制造业转型升级深化推进背景下，一方面，汽车、消费电子、工程机械、通用设备等成熟应用领域，对零部件加工精度、加工效率及设备运行稳定性的要求持续提升，催生了中高档数控机床更新替换需求；另一方面，工业机器人、航空航天、国防军工、半导体设备等重点产业与战略性新兴产业快速发展，对高精密、复杂空间型面零部件的加工能力提出更为严苛的要求，具备复合加工、多轴联动特性的高端数控机床产品（含卧式加工中心、五轴数控机床等）市场需求持续凸显，进一步为数控机床行业开辟了高速增长的全新增量市场。

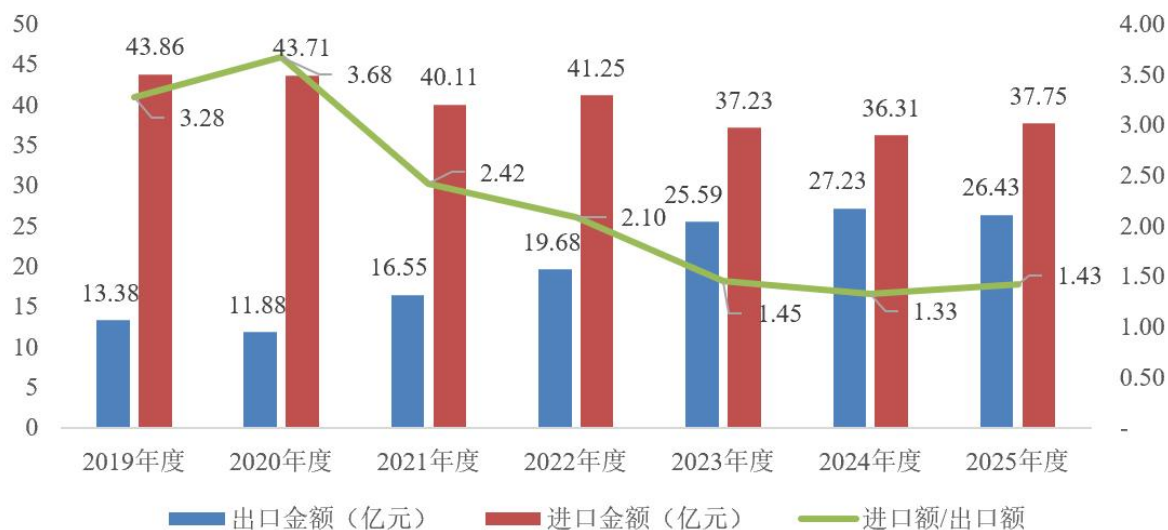
因此，在高端制造转型升级及关键工序自主可控、高精密零部件加工能力日益严苛的背景下，硬质合金刀具作为数控机床加工的必需消耗品，硬质合金刀具的市场需求量也将持续提升。

#### c.高端刀具依赖进口现状仍然存在，国产刀具替代空间巨大且需求迫切

作为搭配数控机床实现切削功能的核心部件，数控刀片国产化进程尤其是高端刀具市场亟待加速。近年来，我国数控刀片国产化及海外出口进程持续加快，但高端刀具目前仍以进口为主，国产替代空间较大。根据中国机床工具工业协会分析，2024年和2025年，刀具的出口额与进口额的比例分别为3.01和2.95，但是硬质合金刀片呈现反转态势，进口额与出口额的比例分别为1.33和1.43，凸显国内对高性能刀具的依赖。因此，在全球贸易摩擦和国内大循环背景下，推进国产高端刀具逐步替代海外刀具产品，实现关键生产链自主可控是目前亟待需要攻克的问题，国产刀

具替代空间巨大且需求迫切。

2019年-2025年硬质合金刀具进出口金额及比例



### (3) 主要技术门槛

#### 1、研发和技术壁垒

硬质合金生产涉及材料科学、粉末冶金、机械加工等多学科技术，需掌握混合料制备、成型、烧结等核心工艺；数控刀具的生产亦涉及到基体材料、刀具结构设计、涂层技术及应用技术等跨学科领域，形成了较高的研发与技术壁垒。新进入者需投入大量资源进行技术研发，难以在短期内构建完整的研发体系并实现技术突破。

#### 2、品牌与客户壁垒

硬质合金产品多为工业易耗品，其产品性能直接影响下游客户的加工精度、生产效率和产品性能。在高端制造领域，如航空航天、汽车制造等行业，客户对硬质合金刀具产品的稳定性和可靠性的要求极高，通常会建立严格的供应商准入体系，对供应商的技术实力、产品质量、生产规模及服务能力进行全面长期的考察，一旦确立合作关系，客户为了避免更换供应商带来的生产波动、质量风险及成本增加等问题，通常与供应商保持长期稳定的合作关系，新进入者在品牌影响力、研发能力、客户资源等方面均存在显著的短板，难以迅速融入市场。

#### 3、规模与资金壁垒

硬质合金、凿岩工具和切削工具行业具有显著的规模经济效应。从生产端看，行业生产涉及钨粉制备、合金烧结、精密加工、涂层处理等多个核心环节，需大量采购碳化钨粉、钴粉等原材料保障生产的连续性，且核心生产设备如烧结炉、涂层设备的价值较高，对企业的资金实力提出了较高的要求。行业头部企业凭借规模化生产优势，原材料采购议价能力较强，可有效控制原材料成本波动风险。从市场端看，下游企业如航空航天企业、汽车制造商等通常需要大规模采购的需求，对供应商的产能要求较高，行业领先企业通过持续的产能扩张已形成了较大的生产规模，能够稳定满足客户的批量采购要求。从研发端看，为保持行业竞争力，行业内的企业需长期投入大量资金用于核心技术研发、新产品迭代及研发团队建设，新进入者难以承担较高的研发费用。

### (2) 公司所处的行业地位分析及其变化情况

公司专注于中高端硬质合金的研发、生产与销售，已建成国内先进的中高端硬质合金研发生产基地，根据中国钨业协会硬质合金分会公开的统计数据，公司的硬质合金产量连续多年位列国内前列，旋转齿、油用金刚石复合片基体市场占有率位居国内前列。

公司依托于硬质合金领域的核心技术和市场地位，将产业延伸至下游的工具制造领域，形成

了硬质合金及工具制造上下游产业一体化发展的运营模式，同时公司积极拓展海外市场，通过向海外矿山客户供应开采、勘探领域的矿用硬质合金工具及外购配套产品，为其提供矿山耗材综合解决方案。根据中国钢结构协会钎钢钎具分会统计信息，公司矿用牙轮钻头的国内市场占有率位列国内第一；在全球市场范围内，公司矿用牙轮钻头在澳洲等市场占有率位列前三，具备与跨国公司在该细分市场竞争的實力。

经过多年发展，公司实现了硬质合金生产、工具制造以及矿山耗材综合服务的产业链贯通，成为必和必拓（BHP）、力拓集团（RioTinto）、FMG、巴西淡水河谷（VALE）、智利国家铜业公司（CODELCO）等全球铁矿石巨头的直接供应商。

2021年8月，公司被工信部认定为第三批专精特新“小巨人”，2024年通过复审。

### **(3). 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势**

#### **(1) 产业整合进程加快，行业内收购数量增多**

硬质合金及工具行业属于硬质合金产业链中的中下游，其上游为钨、钴等金属化合物和粉末的开采及冶炼行业，下游为机械加工、石油和地矿挖掘、汽车制造和航空航天等应用领域。由于硬质合金细分产品数量众多，下游应用领域广泛，长期以来各细分市场间存在一定的壁垒，行业内企业普遍通过新产品的持续开发以及产业链内的收购兼并提升企业市场规模，增强企业竞争力。

国外硬质合金及工具制造行业龙头企业的发展过程往往伴随密集并购整合，以山特维克为例，2018年至今持续加码产业布局，除早年收购美国 Dura-Mill、昆山欧思克精密工具有限公司、美国 Wetmore、澳大利亚 Deswik 等企业外，2024年完成对苏州阿诺精密切削技术有限公司的控股收购，2025年又先后落地瑞士 Sphinx Tools、美国 Verisurf、丹麦 CIMCO、意大利 OSA 等多家精密工具与智能制造配套企业的收购，进一步扩大了业务覆盖领域，增强了对细分领域的控制力，提升了客户的整体服务能力。近年来，我国硬质合金企业正加速推进全产业链整合与高端化布局，并购动作密集落地。以中钨高新为例，除早年收购德国 HPTec 切入 PCB 微型刀具赛道外，2024年收购全球最大在产单体钨矿山湖南柿竹园，2025年收购衡阳远景钨业 99.97% 股权；翔鹭钨业收购隆鑫泰钨业完善钨粉与合金产能布局；厦门钨业于 2025 年底收购德国 Mimatic 刀具公司，同步推进九江大地矿业开发有限公司股权收购，加速高端刀具与资源端协同扩张。

#### **(2) 高端硬质合金及工具的国产化是行业发展的主要方向**

我国正处于制造业转型升级的关键时期，而高端数控刀具、精密零件模具等作为提升制造水平、劳动效率的关键工业零配件，长期依赖进口。其中，高端数控刀具应用在航空航天、军工及电子信息等关键领域，关乎国家经济安全和国防安全，进口依赖已成为制约我国制造业转型升级的一道障碍。目前国内部分硬质合金类产品仍以低端化、同质化产品为主，硬质合金深加工和精加工比例不足，突破高端硬质合金的技术壁垒，实现高端硬质合金及其工具的国产化是国内硬质合金企业发展的主要方向。

#### **(3) 国内硬质合金及工具企业综合服务能力持续提升**

与国外同行业公司相比，国内硬质合金行业企业普遍存在产品单一、客户需求理解度不足或不能及时响应客户需求的特点，无法为客户提供整体解决方案，导致国内企业的出口以低端、初加工产品为主，国际市场占有率不足，利润率较低。国际领先的硬质合金工具生产企业基于丰富的产品种类及较高的技术含量，以客户系统性需求为中心，能够为客户提供系统、完整的解决方案，并及时掌握客户实际需求变化，积极调整产品结构，强化配套服务，由单一的工具制造商转变成综合服务商。为参与国际市场竞争，国内硬质合金工具企业需不断提升客户服务能力，由单一产品输出转化为综合性解决方案输出，才能进一步提升企业竞争力，增强企业盈利能力。

### 3、公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	4,845,705,751.26	4,026,766,847.94	20.34	3,480,423,000.66
归属于上市公司股东的净资产	2,359,354,126.28	2,199,671,292.86	7.26	2,104,766,193.62
营业收入	2,492,863,973.71	1,861,833,087.23	33.89	1,549,332,511.65
利润总额	302,291,998.46	250,044,060.76	20.90	221,443,372.55
归属于上市公司股东的净利润	226,158,281.98	180,733,804.13	25.13	162,989,065.42
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	219,256,652.51	157,138,607.07	39.53	137,819,856.51
经营活动产生的现金流量净额	154,789,989.57	201,716,278.29	-23.26	45,134,240.39
加权平均净资产收益率(%)	9.94	8.40	增加1.54个百分点	7.76
基本每股收益(元/股)	0.9017	0.7232	24.68	0.6463
稀释每股收益(元/股)	0.8991	0.7227	24.41	0.6459
研发投入占营业收入的比例(%)	4.75	4.26	增加0.49个百分点	4.71

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	528,305,638.31	612,100,200.67	648,104,035.90	704,354,098.83
归属于上市公司股东的净利润	46,188,475.36	54,637,946.86	64,557,504.66	60,774,355.10

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	44,154,753.25	49,743,520.80	60,247,190.88	65,111,187.58
经营活动产生的现金流量净额	18,344,196.40	-6,368,090.19	113,589,052.51	29,224,830.85

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4、股东情况

##### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)							8,113
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							8,404
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)							0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)							0
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例(%)	持有有 限售条 件股 份 数 量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股 份 状 态	数 量	
吴何洪	18,420,272	64,082,392	25.39	0	无	0	境内自然人
袁艾	2,430,400	8,506,400	3.37	0	无	0	境内自然人
张俊杰	36,904	7,288,904	2.89	0	无	0	境内自然人
孙海珍	5,660,000	5,660,000	2.24	0	无	0	境内自然人
王子睿	3,495,000	4,500,000	1.78	0	无	0	境内自然人

谭文生	937,519	3,622,719	1.44	0	无	0	境内自然人
中国农业银行—华夏 平稳增长混合型证券 投资基金	295,462	3,145,377	1.25	0	无	0	其他
中国建设银行股份有 限公司—国寿安保智 慧生活股票型证券投 资基金	1,129,649	3,081,468	1.22	0	无	0	其他
苏州工业园区新宏众 富企业管理中心（有 限合伙）	367,341	2,934,941	1.16	0	无	0	其他
许周四	1,863,387	2,600,000	1.03	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名股东中，吴何洪与新宏众富为一致行动人，孙海珍与王子睿为母子关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

**存托凭证持有人情况**

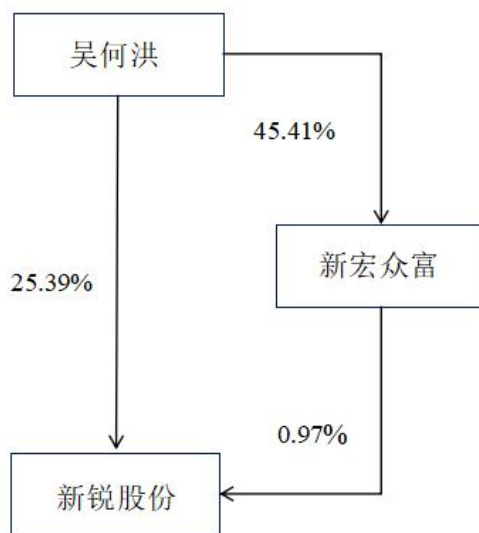
适用 不适用

**截至报告期末表决权数量前十名股东情况表**

适用 不适用

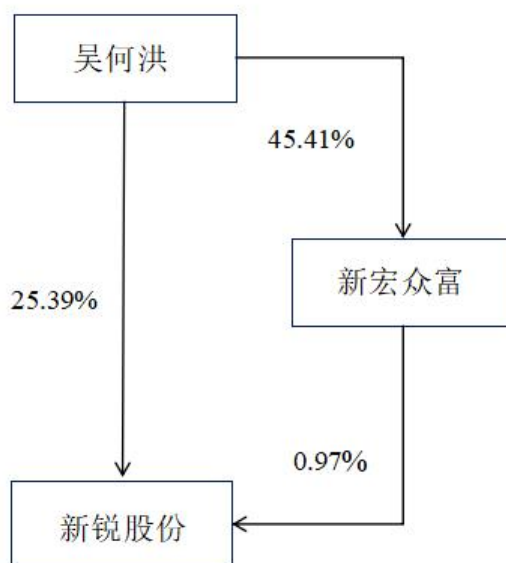
**4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图**

适用 不适用



**4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图**

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

适用 不适用

#### 5、公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 249,286.40 万元，同比增长 33.89%，实现归属于上市公司股东的净利润 22,615.83 万元，同比增长 25.13%，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 21,925.67 万元，同比增长 39.53%。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用