

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>西南证券：王宁；中国人保：张显宁；兴银基金：翁公羽、劳开骏；工银国际：吴亚雯；新余善思投资：李莹；金股投资：曹志平；西藏源乘：李婷婷、邬安沙；光大资管：张旗；湘财基金：尤鑫；太平基金：田发祥；宁波三登：徐志林；红土创新：郑伟佳；上海贵源投资：赖正健；鸿运私募：张永波；中意资产：沈悦明；郑州鑫宇投资：王宇英；上海巨曦私募：林娟；深圳中兴威投资：卢晓冬；广州天运私募：王之；方正证券资管：于化鹏；鹏华基金：张卓然；华泰柏瑞：董辰、钱建江；国海证券：李亦桐；中银基金：周斌；常春藤资管：饶海宁；趣时资产：古建军；麦星投资：崔原；星石投资：孔嘉祥；中金公司：王梓琳；宁银理财：高晗；胤胜资产：王青；谷岸资产：余胄晔；国金证券：李嘉伦；一典资本：王帅、蒋枫；艾礼象私募：伍啸天。</p> <p>现场会议参会者均已签署调研承诺函，电话会议参会者无法签署调研承诺函，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。</p>
时间	2024年4月26日 10:30-11:30； 2024年4月26日 14:00-15:00。
地点	公司会议室（电话会议）
公司接待人员	董事会秘书：袁艾 证券事务专员：尚婉蓉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司2023年整体经营情况如何？</p> <p>公司专注于硬质合金及硬质合金工具的生产、研发和销售，2023年实现营业收入154,933.25万元，同比增长30.89%，归属于上市公司</p>

司股东的净利润 16,298.91 万元，同比增长 10.94%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 13,781.99 万元，同比增长 25.59%。

## 2、公司如何开拓国际市场？

公司不断加强海外子公司管理，在把握现有客户资源的同时，进一步发掘老客户的价值，并通过内外协作、参加多个有国际影响力的展会、利用新媒体平台进行品牌推广和市场营销等措施，推动新产品、新市场发展。

## 3、公司目前在凿岩工具板块是怎样布局的？

凿岩工具主要有牙轮钻头、潜孔冲击器和顶锤式钻具，目前，公司已实现该三类产品的研发、生产、销售，全面覆盖凿岩工具主要品类。

## 4、如何看待海外市场销售情况？

海外市场空间巨大，目前公司分别在澳大利亚、美国、加拿大、韩国等国拥有全资或控股的海外销售子公司，未来将继续扩大出口规模，不断提升海外市场份额。此外，公司将积极寻找具有海外当地矿山服务经验的合作伙伴，持续加大国际市场开发力度，扩大公司的市场影响力及提升品牌知名度。

## 5、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。

## 6、公司 2023 年研发情况如何？

公司依据硬质合金行业的动向和市场需求，专注于材料制备、产品结构优化、生产流程改进以及检测技术创新等关键领域。通过不断调整和完善研发团队结构，增强研发团队的整体实力。2023 年公司增加了研发投入，研发费用达到 7,297.73 万元，同比增长 28.27%，并成

功获得了 6 项发明专利和 57 项实用新型专利，这些成就进一步推动了公司技术发展和产品竞争力的提升。公司不仅坚持自主研究，还邀请行业资深专家进行调研指导，并与中南大学等著名高校科研机构合作建立高校战略联盟，提出引智工程和人才培养计划，旨在推动科学研究与公司发展的相互促进，以及科研资源的有效利用。

#### 7、公司 2024 年的经营计划是什么？

##### （1）技术提升计划

公司已在硬质合金、硬质合金工具板块形成了完备的核心技术体系，丰富的产品种类和优异的产品性能保证了公司产品的市场竞争力。公司将不断加强金属陶瓷及异形硬质合金产品的研发、设计和生产，持续改进工艺水平，提升产品性能；充分挖掘矿用硬质合金工具在不同应用领域的潜在市场需求，重点开展基础设施建设、矿产勘探开采等领域相关产品的研发工作，丰富公司产品体系和技术储备，不断提高科研项目 IPD 管理能力，加大战略产品的研发投入，发展建成硬质合金及凿岩工具两大研发中心，对标行业先进，以实现新的技术突破。

##### （2）市场拓展计划

公司将积极提升市场策划能力，在强化现有市场布局的基础上，进一步完善国内和国际的销售渠道布局，加快拓展国际市场，以澳洲 AMS 和美国 AMS 为支点，凭借与南美等地区经销商良好的合作关系，不断加大国际市场开拓力度，通过增设海外销售服务公司，缩短对客户的供货周期，实现快速响应，加强现有及潜在市场的辐射能力，提升品牌影响力。同时，随着公司产品品类及综合服务能力的提升，将推进与行业市场头部客户达成战略合作，并推出满足客户需求的综合解决方案。

##### （3）产能建设计划

公司以苏州和武汉为两大生产制造基地，2024 年将全力推进位于苏州的改扩建工程验收工作及位于武汉的 IPO 募投项目——牙轮钻头建设项目、研发中心建设项目及超募资金建设新项目——精密零件建设项目和潜孔钻具、扩孔器建设项目的整体建设工作，项目建成后，

	<p>公司硬质合金及工具的产能规模将得到提升，进而有助于提高公司的产品交付能力和市场占有率。</p> <p>（4）资本运作计划</p> <p>2024年，公司将加强对已完成收购的控股子公司的管理，推动投后管理制度化、规范化、流程化和信息化，做深、做实、做细投后管理工作，通过对控股子公司的市场赋能、管理赋能、资源赋能，推动各公司健康、良性发展。同时，公司将继续重点关注与主营业务及产业链上下游具有协同效应的标的，通过兼并收购等资本手段，不断完善公司业务板块的强链与补链，实现内生与外延双驱动高质量发展。</p> <p>（5）人才培养与激励计划</p> <p>公司始终将人才队伍建设作为企业发展的重要组成部分，建立了良好的人才培养与激励制度。</p> <p>公司将继续完善人才培养体系，实行本地化和国际化人才相结合的人才引进战略，加强对人才的绩效管理和任职资格培训，完善干部队伍梯队建设，提升员工综合能力，助力公司打造国际型品牌和国际化渠道两张王牌。同时，不断完善增量分享机制，紧密围绕公司经营目标与股权激励考核目标，调动员工的积极性与创造性，推进公司首期股权激励的归属工作及新一期股权激励计划安排。</p>
日期	2024年4月26日