

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<p>财通基金：张胤、翁嘉敏；银河基金：刘丛菁；浦银安盛基金：陈晨、丁柔茵；平安资管：史俊奇；华泰柏瑞基金：钱建江、汪政；华宝基金：贺喆、郑恺、高一丹；华安基金：陆奔、舒灏、许富强、蒋謩、周丹；农银汇理基金：张峰、刘荫泽；华泰保兴基金：赵健、丁轶凡；国投证券：辛泽熙、陈之馨。</p> <p>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	2025 年 1 月 20 日； 2025 年 1 月 21 日。
地点	上海
公司接待人员	董事长、总裁：吴何洪 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	<p>1、Drillco 主要业务是什么？与公司现有业务的契合度如何？</p> <p>Drillco 专业从事凿岩工具的研发、生产及销售，经过多年发展，Drillco 已成长为全球高品质凿岩工具的供应商，产品组合包括潜孔钻具、牙轮钻头、顶锤式钻具和钻杆等钻探工具，拥有潜孔钻具产品自主品牌“PUMA”，其已在全球特别是南美市场中建立了广泛的认可度。</p> <p>Drillco 是公司的第一大客户，其独家代理公司牙轮钻头产品在智利、秘鲁、巴西等地的销售。收购完成后，公司将实现生产端、渠道端一体化，并借此快速推广自有顶锤式钻具产品。通过内部高效沟通，产品将根据终端客户需求及时得到优化，整体商务响应能力大大提</p>

	<p>高，进而实现收入增加。同时依托国内的生产优势，形成公司潜孔钻具高端品牌 PUMA 和中端品牌 Shareate 的产品组合，打造生产与品牌双重竞争优势，同时借助渠道推广，有望进一步提升市场占有率。</p> <p>2、海外主要市场是哪些？</p> <p>海外市场空间巨大，目前澳洲、南美为主要市场，同时积极开拓其他市场，如中东、非洲、欧洲、北美等地区，扩大销售渠道和品牌影响力。</p> <p>3、公司对核心员工的激励机制？</p> <p>公司倡导“共同创造、成就分享”，实施骨干员工持股机制和事业部增量分享机制，激发员工主动性和潜能，夯实人才储备，为公司健康、持续、快速发展提供有力的保障。目前已顺利推出 2023 年和 2024 年两期股权激励计划及 2023 年股票增值权计划。此外，公司注重员工的职业成长和技能提升，提供多样化的培训和学习机会，旨在激励员工追求卓越，确保公司战略目标顺利实现，实现双方共赢，进而推动公司的持续、稳健发展。</p> <p>4、凿岩工具可用于下游哪些矿山？</p> <p>凿岩工具主要应用于铁矿、铜矿等硬度高的有色金属矿山，亦可在煤矿等较软地层的矿山使用。</p> <p>5、株洲韦凯切削工具有限公司（以下简称“株洲韦凯”）数控刀片主要应用于哪些领域？</p> <p>株洲韦凯生产的数控刀片定位中高端，主要应用于汽车制造、模具加工、航空航天、医疗等行业中的难加工材料细分领域，为客户实现进口替代，降本增效。</p> <p>6、公司控股子公司湖北江汉石油仪器仪表股份有限公司（以下简称“江仪股份”）具体业务是什么？</p> <p>江仪股份主要业务为研发、生产和销售石油石化仪器仪表、设备产品，同时提供测井测试服务，其具有数十年的石油仪器仪表生产历史，在生产规模及技术研发水平方面均处于国内石油仪器仪表专业化企业前列。</p> <p>7、公司外汇如何管理？</p>
--	--

	<p>公司汇率管理以即期结汇为主，未来将结合汇率市场变化和公司实际需要，以即期结汇和外汇套期保值相结合的方式管理公司外汇。</p> <p>8、目前公司是否面临出口关税的风险？</p> <p>公司凿岩工具产品主要销往海外，以澳洲和南美地区为主，贸易正常。公司在澳洲、加拿大、韩国、中东等全球多个地区设有销售子公司，能够更有效地应对国际市场的各种挑战。未来，公司将密切关注相关政策变化，并加强与相关客户的沟通协调，降低关税对公司的影响，稳步推进公司业务发展。</p> <p>9、公司对境外公司怎么管理？</p> <p>公司制定了《控股子公司管理制度》等相关制度，对境外子公司治理及日常运营、人事管理、财务管理、内部审计监督与检查制度、信息管理等事项作出具体规定，并在日常经营管理过程中严格执行。自各海外子公司成立以来，每月均召开管理层视频会议，各海外子公司主要管理人员向公司汇报经营情况，包括财务数据、市场开拓情况以及客户在产品使用过程中存在的问题及需求，提出经营过程中存在的问题，探讨解决方案。公司除推荐或委派董事、高级管理人员外，还选派关键管理岗位人员，如财务主管，同时公司组织在当地招聘多名关键管理人员和销售人員。</p> <p>10、公司在海外是否有与中资矿企的合作？</p> <p>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。</p> <p>11、公司的耗材综合解决服务方案是什么？</p> <p>公司根据矿山企业的特点和需要提供合金工具产品及其他配套产品，包括牙轮钻头及配套钻杆、金刚石取芯钻头及其连接杆，以及其他备品备件。牙轮钻头为公司自产凿岩工具，金刚石取芯钻头、钻杆及其他备品备件为配套产品，主要为外购，无需进行进一步生产加工即可销售。同时，公司为客户提供耗材选型咨询、耗材供应商选择和供应链管理服務，以及质量保证和售后服务等系统、完整的解决方案。</p> <p>12、公司目前现金流情况如何？</p>
--	---

	<p>2024 年前三季度经营活动产生的现金流量净额为 7,812.03 万元，现金流情况良好，公司将持续关注企业现金流情况，多措并举加快应收账款回收、加强库存管理，提高资金周转效率。</p> <p>13、公司产品的销售模式是什么？</p> <p>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。</p>
日期	2025 年 1 月 20 日-2025 年 1 月 21 日