

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 type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | <p>东方证券：刘嘉倩；一典资本：王帅；中欧基金：袁维德；华创机械：胡明柱；东方红资产：刘中群；永赢基金：于汇文；童煜凯：玄元投资；华夏未来：王钟琪；源峰投资：刘欢、高文玲；长江自营：高辰星；景元天成：范曜宇；长江自营：张念；尚正资产：石竟成；财通证券：何兵。</p> <p>现场会议参会者已签署调研承诺函，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 | 2025年2月10日 14:00-15:00; 2025年2月11日 10:00-13:00; 2025年2月19日 11:00-12:00; 2025年2月19日 16:30-17:30。 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 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 副总裁：刘昌斌 证券事务代表：魏瑞瑶 证券事务专员：尚婉蓉 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司硬质合金工具产品出口海外市场，竞争优势是什么？</p> <p>(1) 产品性能方面：公司的牙轮钻头产品在海外具备与其他国际供应商在同等条件下竞争的能力；</p> <p>(2) 价格方面：相对于国际其他产品具有性价比优势；</p> <p>(3) 服务方面：公司拥有经验丰富的专业团队，能迅速响应客户</p> |

需求，为其勘探和开采活动提供耗材综合解决方案的“一站式”服务。

2、公司产品在国内和国际市场是如何布局的？

公司主要产品为硬质合金制品、硬质合金凿岩工具及硬质合金切削工具。硬质合金制品、硬质合金切削工具主要以国内市场为主，积极抢占中高端市场，并逐步走向国际市场；硬质合金凿岩工具国内和国际均有销售，其中国际销售金额占比较大。

3、公司出口澳洲、南美是否有关税风险？

目前公司与澳洲、南美贸易正常，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。

4、公司如何开拓海外客户？

一是公司通过不断提升现有产品的实力、开发引进新产品、优化矿山耗材综合解决方案等方式，进一步提升市场占有率。

二是矿山市场中，终端客户一般会拥有几家供应商，同时选择其他潜在供应商进行产品测试试用，对供应商实行动态管理，公司通过不断获取及增加产品的测试量，以期进入客户的合格供应商名列，进而扩大市场份额。

三是公司通过积极参加行业相关展会，宣传公司产品、拓宽销售渠道，获取增量客户。

四是在维护好原有市场的基础上，积极拓展新兴市场，与当地具备市场行业资源的经销商合作，利用经销商的渠道优势，拓宽销售渠道。

5、株洲韦凯切削工具有限公司（以下简称“株洲韦凯”）的销售模式是什么？

株洲韦凯主营数控刀片，数控刀片属于工业易耗品，下游用户数量及用刀需求众多，应用场景十分广泛，采用经销模式可为客户提供多样化选择，满足其需求；同时，采用经销模式可以利用经销商的渠道优势，拓宽销售渠道，降低销售费用。

6、公司的数控刀片在性能上怎么样？

数控刀片在不锈钢、钛合金等领域的加工水平与国际知名厂商基

| | |
|----|-----------------------------|
| | 本相当，并在一些领域能替代国际厂商，国产替代优势明显。 |
| 日期 | 2025年2月10日-2025年2月19日 |