

苏州新锐合金工具股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”专项行动方案的

半年度评估报告

苏州新锐合金工具股份有限公司（以下简称“公司”）积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，秉持“以投资者为本”的发展理念，结合自身发展战略和实际经营情况，制定了《2026 年度“提质增效重回报”行动方案》，公司积极开展和落实各项工作，现将 2026 年上半年行动方案的执行情况报告如下：

一、深耕核心主业，优化业务布局

2026 年上半年，公司聚焦硬质合金及工具核心赛道，坚持“内生做强+外延补链”并重、境内外市场协同发力，抓住全球矿业、高端机械加工下游需求旺盛的发展机遇，叠加凿岩工具、切削工具等高附加值产品结构持续优化，量价双升、产品结构优化及并购协同效应释放共同驱动经营业绩同比大幅增长。报告期内，公司实现营业收入 20.57 亿元，同比增长 80.39%，实现归属于上市公司股东的净利润 5.65 亿元，同比增长 460.51%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5.83 亿元，同比增长 520.47%。

分板块看，切削工具在加速新业务布局与巩固原有业务高质量发展的驱动下，切削工具全品类矩阵持续完善。新业务方面，公司紧抓具身智能、AI 算力等行业发展机遇，公司横向补齐齿轮刀具（面向丝杠、谐波减速器等机器人核心部件加工）与 PCB 刀具两大高景气刀具细分产品，即 2026 年 1 月控股收购富邦工具、2026 年 8 月慧联电子完成并表，切削工具全品类矩阵趋于完整，与现有产品矩阵形成主流场景覆盖能力。在原切削工具业务方面，受益于机床数控化率提升、航空航天及人形机器人等高端领域需求快速释放、国产替代进程加速，公司切削工具业务延续高增长态势，数控刀片、整硬刀具与金属陶瓷刀具通过组织优化及产品结构升级实现业绩、毛利双升，整体盈利能力显著改善，与此同时，株洲韦凯数控刀片产业园建设有序推进，报告期内，土建主体已全部完工，正推进装修安装。

凿岩工具方面，公司延续“深度赋能、务实协同”的投后理念，持续深化对板块产业收购的整合，推动投后精细化整合、释放协同效益，落实“董事会治理下授权经营、财务集中管控”模式，围绕供应链、生产制造、国内外营销渠道、文化机制开展全方位资源整合，各收购子公司经营稳步向好、营收与盈利稳步提升，并购协同效益持续兑现。

硬质合金方面，公司发挥“材料+工具”垂直一体化优势，通过持续的新产品开发与升级迭代推动销量稳步增长，对矿用合金齿、圆棒、滚刀等核心原料实现内部稳定供给与质量保障，有效增强公司内部自给能力与协同效率，并在碳化钨等主要原材料涨价窗口顺势调价，实现量价齐升。

油服产品方面，公司围绕油气钻采核心场景持续推进产品更新换代，如推进铁钻工产品实现技术迭代升级，叠加海外自主渠道的稳步拓展，业务整体保持平稳健康发展。

二、强化研发创新，激活发展内生动力

2026年上半年，公司共投入研发费用 7,463.16 万元，同比增加 47.47%，重点布局高端硬质合金新材料、高精度切削工具、凿岩工具及石油钻采智能装置等领域。截至报告期末，公司累计拥有有效授权专利 511 项，技术资产持续增厚。在应用端，数控刀片、整硬刀具、金属陶瓷刀具的关键工艺不断突破；面向 AI 服务器板加工的 PCB 钻针棒材，已有若干型号进入批量供应或验证阶段，产品结构持续向高附加值攀升。创新平台的能级也在同步抬升：报告期内，全资子公司武汉新锐凭借凿岩与工程用合金产品获评“2025 年湖北省制造业单项冠军企业”称号，同时获批 2025 年湖北省企业技术中心，母公司苏州新锐入选 2026 年江苏省先进级智能工厂（基于数控一体化管理的硬质合金材料及工具制造智能工厂），标志着公司研发创新与智能制造的体系化能力再上台阶。

三、拓展全球市场，强化品牌建设

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。报告期内，以澳洲、智利、美国等地子公司为支点，深化属地化服务与快速

响应能力，并持续织密中东、非洲等新兴市场的服务网络。上半年，公司亮相境内外行业展会十余场，运用数字化与内容化手段提升“新锐”品牌在全球矿山开采、建筑工程、高端制造、石油服务等领域的知名度；同时推进海内外子公司投后销售渠道整合，打通市场开发、订单执行与售后服务的链路，全球销售体系协同效率明显提升。

四、推进再融资安排，加快主业产能建设

公司高度重视围绕主业的资本运作，以再融资为抓手加快产能建设布局，为未来快速发展提供坚实资金保障。2026年上半年，公司启动2026年度向特定对象发行A股股票程序，募集资金总额不超过12.40亿元，计划投入高性能数控刀片产业园项目、高性能凿岩工具建设项目、精密刀具研发检测中心及总部管理中心建设项目，资金投向全部围绕硬质合金及工具主业，旨在突破产能瓶颈、提升研发协同、优化总部管理能力。本次再融资已于2026年7月获得中国证监会同意注册的批复。本次募投项目实施将把握产业升级与国产替代机遇，实现关键生产链自主可控，扩大业务规模、优化财务结构、增强综合竞争力与抗风险能力，巩固公司行业领先地位，符合全体股东利益。随着募投项目加快落地，数控刀片、凿岩工具等主要产品产能将显著扩张，为公司进入快速发展通道、持续做强主业奠定坚实基础。

五、强化人才队伍建设，完善激励培育体系

公司始终高度重视人才引进与激励约束机制建设，将人才作为驱动企业高质量发展的核心要素，持续健全引才、育才、用才、留才的体系，以完善的激励机制凝聚团队、激发内生动力。

2026年上半年，公司聘任殷磊先生为副总裁，其为材料学博士、正高级工程师，在硬质合金与高端刀具领域积淀深厚，其加入显著补强了公司材料与刀具板块的技术及国际销售领导力。报告期内，公司完成了多期激励的归属与行权工作，包括2023年限制性股票激励计划第三个归属期、2024年限制性股票激励计划第二个归属期及第二次预留授予第一个归属期，以及2023年股权增值权激励计划第三个行权期，覆盖核心管理与业务骨干，把个人收益与公司长期价值深度绑定。

六、完善公司治理体系，提升规范运作水平

公司严格依照《公司法》《证券法》等法律法规及监管规则，持续推进现代化公司治理建设，着力构建科学、透明、协调、稳健的治理生态。2026年上半年，公司共召开股东会3次、董事会7次、董事会专门委员会16次，公司严格履行各项内部决策程序，董事、高级管理人员勤勉尽责，确保三会规范运作，内部控制体系持续健全，为公司高质量发展提供坚实治理保障。在治理架构方面，公司于今年1月起建立联席CEO制度，进一步优化决策机制与运营架构，提升组织韧性和战略落地效率。

公司充分发挥独立董事在董事会中的独立判断与专业监督作用，保障独立董事依法合规履职，使其在关键事项上切实发表独立意见、维护公司及全体股东利益。同时，公司进一步强化审计委员会在财务信息质量、内部控制与风险管理中的把关责任，推动审计委员会与内部审计、外部审计的有效衔接，筑牢合规与风险防控底线。

七、优化回报机制，提升投资者获得感

公司始终高度重视对投资者的合理回报，将现金分红作为与股东共享发展成果的重要制度安排。2026年上半年，公司顺利实施完成2025年年度权益分派，向全体股东每10股转增4股、派发现金红利2.5元（含税），让股东切实共享公司经营成长的红利。

展望未来，公司将继续秉持“以投资者为本”的发展理念，在聚焦主业、夯实经营基本盘的同时，保持利润分配政策的连续性与稳定性，统筹业绩增长与股东回报，以稳健的业绩表现和可持续的分红政策持续回报广大投资者，与投资者长期共享公司高质量发展成果。

八、严格履行信息披露义务，加强投资者沟通

公司始终将高质量信息披露与顺畅的投资者沟通作为建立市场信任、保护投资者合法权益的重要基础。在信息披露方面，公司严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关规定，认真履行信息披露义务，确保信息披露真实、准确、

完整、及时、公平。在做好定期报告、临时公告等强制性信息披露的基础上，持续提升信息披露文件的可读性与实用性，切实保障投资者的知情权。在投资者沟通方面，公司构建线上线下融合的常态化沟通体系。线上通过投资者热线、董事会秘书邮箱、上证 e 互动、公司官网等渠道，及时回应市场关切；线下通过业绩说明会、机构调研、策略会等多种形式，与投资者进行深度交流。2026 年上半年，公司积极参加上交所组织的 2025 年度新材料行业集体业绩说明会，自主召开 2026 年第一季度业绩说明会，就经营情况、发展战略及市场关心的问题与投资者进行充分交流。

未来，公司将继续提升信息披露质量，高度重视投资者关系管理，不断丰富沟通形式、拓展沟通渠道，以规范、透明、高效的互动传递公司投资价值，切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益。

九、其他事项

公司 2026 年度“提质增效重回报”行动方案正在实施中，后续推进或将受宏观政策变动、海内外市场环境变化等多重外部因素制约，实施落地存在不确定性，本评估报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

苏州新锐合金工具股份有限公司董事会

2026 年 8 月 25 日