

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**  
**2022 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 <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、监事会及董事、监事、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 公证天业会计师事务所（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 2022 年度利润分配及资本公积金转增股本预案为：拟以本次权益分派股权登记日总股本为基数，向全体股东按每 10 股派发现金红利人民币 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 2022 年 12 月 31 日，公司总股本 92,800,000 股，以此计算预计共分配现金红利人民币 46,400,000 元（含税），占公司 2022 年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为 31.58%；截至 2022 年 12 月 31 日，公司总股本 92,800,000 股，以此计算预计共转增股本 37,120,000 股，转增后公司总股本增加至 129,920,000 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）。

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，公司拟维持分配和转增总额不变，相应调整每股分配金额和转增比例。该利润分配预案已经公司第四届董事会第十八次会议审议通过，尚需公司 2022 年年度股东大会审议通过后方可实施。

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

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

### 公司存托凭证简况

适用 不适用

### 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	袁艾	魏瑞瑶
办公地址	苏州工业园区唯亭镇唯西路6号	苏州工业园区唯亭镇唯西路6号
电话	0512-62851663	0512-62851663
电子信箱	dongmi@shareate.com	dongmi@shareate.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### (一) 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，被誉为“工业的牙齿”

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、顶锤式冲击钎具为代表的凿岩工具和数控刀片为代表的切削工具。

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。

### (二) 主要经营模式

#### 1、采购模式

公司的主要原材料为碳化钨粉、钴粉及合金钢，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。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硬质合金工具，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。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，针对客户结构的特点，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。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。

## (三) 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。

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》(2012年修订)，公司业务属于“C制造业”中的子类“C32有色金属冶炼和压延加工业”；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”；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

在硬质合金产业链中，自上而下分别为钨、钴等金属化合物和粉末的开采及冶炼，矿用、切削和耐磨等领域硬质合金生产，前述领域的硬质合金工具制造，以及硬质合金工具的应用场景。

公司向上游供应商采购碳化钨粉、钴粉等原材料，生产加工为矿用、切削和耐磨等应用领域硬质合金后，除对外销售硬质合金外，公司进一步生产牙轮钻头、矿用硬质合金工具，并通过外购配套产品，向矿山企业提供开采、勘探耗材综合解决方案。因此，公司跨硬质合金生产、硬质合金工具制造和应用场景综合服务等多阶段。

我国的硬质合金及工具行业属于起步较早且相对成熟的行业，近几年行业技术发展趋势、产业模式、行业业态以及行业经营模式未发生重大变化。

#### ①硬质合金行业

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，被誉为“工业的牙齿”。

中国是硬质合金产量最大的国家，根据中国钨业协会硬质合金分会估计，2022年全国硬质合

金总产量约为 50,000 吨。我国的硬质合金产量整体呈增长趋势，2010 年至 2022 年，硬质合金产量复合增长率为 7.08%。硬质合金成本构成中，材料成本占比较高，原材料价格波动会对硬质合金行业毛利率造成一定影响。

为解决国内硬质合金行业产品深加工程度较低、高端硬质合金自给率不足的现状，在一系列鼓励政策的支持下，我国硬质合金行业通过资源整合、优化重组，企业规模不断壮大。同时，针对一系列“卡脖子”的关键领域，通过引进吸收、自主创新，在原料生产、硬质材料的产品和材质开发、工艺和装备应用、质量检测、废旧合金的循环利用等方面取得了一系列重大进步。随着我国硬质合金产量和质量的提升，近年来我国硬质合金出口快速增长，据中国钨业协会硬质合金分会统计，2022 年我国主要硬质合金生产企业出口创汇约 11.84 亿美元，同比增长 14.16%。

## ②硬质合金工具行业

### i 矿用硬质合金工具

矿产资源及能源开采和基础设施建设的投入决定行业总体需求。矿用硬质合金工具主要包括牙轮钻头、潜孔钻具、顶锤式冲击钎具、反向天井钻具及截煤机截齿等。矿用硬质合金工具的市场规模随着矿产资源、能源的开采量以及基础设施建设投入的波动而变动。以铁矿石为例，根据 USGS 的数据，2010 年以来，全球铁矿石开采量整体呈增长趋势，铁矿石开采量的增加，直接拉动凿岩工具等矿用硬质合金工具的市场需求，同时进一步带动矿用硬质合金的市场需求。

从产品输出到服务输出是行业发展方向，矿用硬质合金工具下游客户主要为大型能源及矿产开采企业，由于地质结构、工作环境差异较大，上述客户通常对各类凿岩工具产品及配套产品存在不同需求，因此能够为其提供矿山开采、勘探耗材综合解决方案的供应商通常可以成为其长期合作伙伴，亦能获得更高的附加值，这也对矿用硬质合金工具行业企业提出了更高的要求。

### ii 切削硬质合金工具

刀具材料主要包括高速钢、硬质合金、陶瓷、超硬刀具等四大类，硬质合金性能优良，市占率最高，国内应用占比约 53%，全球占比约 63%，发达国家占比超过 70%，随着硬质合金性能持续提升以及涂层技术的应用，其应用占比将稳步提升，预计国内市场规模在 2025 年、2030 年分别达到 293、354 亿元。按结构分，刀具主要分为整体刀具、数控刀片，根据中国机床工具工业协会统计数据，我国硬质合金刀具市场中，整体刀具和数控刀片消费比例约为 1:1。近几年，国内刀具企业快速崛起，国内刀具企业在不断引进消化吸收国外先进技术的基础上，研究成果和开发生产能力得到了大幅提升。在把控刀具性能的能力不断增强的同时，部分国内知名的刀具生产企业也已经能够凭借其对客户需求的深度理解、较高的研究开发实力为下游用户提供个性化的切削加工解决方案。国产刀具凭借产品性价比优势，正在向高端市场延伸，并已逐步实现对高端进口刀具产品的进口替代，加速了数控刀具的国产化。智研咨询统计数据显示，2022 年我国刀具市场规模约为 512 亿元，根据我国机床工具工业协会统计数据，2022 年刀具进口额约为 97 亿元，同比下降 8.47%，一定程度上说明我国数控刀具的自给能力在逐步增强，进口依赖度在逐年降低。

## (3) 主要技术门槛

公司所处硬质合金行业是国家战略新兴产业，同时属于技术密集型行业，行业技术门槛高，需要持续较高水平的研发投入才能保持产品的技术优势并缩小与国际一流企业的差距。

公司的核心技术覆盖主要产品研发、设计及生产的全过程，包括矿用工具合金、切削工具合金、耐磨工具合金等硬质合金产品和矿用硬质合金工具、切削硬质合金工具产品，以及目前处于开发和推广中的金属陶瓷等产品。公司矿用工具合金及矿用硬质合金工具相关的核心技术达到国内领先水平，推动公司在国内多个矿用工具合金的细分应用领域占据较高的市场份额，帮助公司的矿用牙轮钻头产品国内市场份额排名第一，并且具备在国际市场上与跨国公司竞争的能力。

## 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）和 FMG 等全球铁矿石巨头的直接供应商，并通过经销商渠道进入巴西淡水河谷（VALE）、智利国家铜业公司（CODELCO）的供应链体系。

2021 年 8 月，公司被工信部认定为第三批专精特新“小巨人”。

### 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着行业内多次兼并收购，以山特维克为例，2018 年以来已完成对美国 Dura-Mill 公司、昆山欧思克精密工具有限公司、美国 Wetmore 公司、澳大利亚 Deswik 公司等多家行业内企业的收购，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，我国的硬质合金企业也逐渐加快产业整合步伐，如中钨高新收购 PCB 行业微型刀具企业德国 HPTec，翔鹭钨业收购隆鑫泰钨业等。

#### （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品类产品仍以低端化、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

	2022年	2021年		本年比上年 增减(%)	2020年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	3,130,289,821.95	2,663,461,315.50	2,644,442,186.31	17.53	1,006,222,838.08	986,893,812.38
归属于上市公司股东的净资产	2,052,535,973.42	1,996,546,860.36	1,996,546,860.36	2.80	520,540,054.36	514,665,411.65
营业收入	1,183,730,975.04	894,420,735.59	894,409,726.41	32.35	729,771,361.88	729,760,352.70
归属于上市公司股东的净利润	146,914,290.15	136,433,646.67	136,244,043.93	7.68	113,194,845.74	113,861,629.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	109,741,104.46	122,138,483.99	122,138,483.99	-10.15	110,087,431.39	110,087,431.39
经营活动产生的现金流量净额	-6,037,554.44	76,796,887.79	73,611,541.26	-107.86	92,594,623.09	92,396,746.00
加权平均净资产收益率(%)	7.22	16.89	16.99	减少9.67个百分点	23.86	25.25
基本每股收益(元/股)	1.5831	1.8571	1.8545	-14.75	1.6477	1.6574
稀释每股收益(元/股)	1.5831	1.8571	1.8545	-14.75	1.6477	1.6574
研发投入占营业收入的比例(%)	4.81	4.82	4.82	减少0.01个百分点	5.30	5.30

### 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	278,277,201.17	301,179,290.53	299,897,066.31	304,377,417.03
归属于上市公司股东的净利润	36,867,383.98	38,626,455.90	34,512,807.70	36,907,642.57
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	27,598,294.99	29,502,691.70	25,742,877.97	26,897,239.81
经营活动产生的现金流量净额	-67,865,884.48	-3,786,395.15	32,735,935.75	32,878,789.44

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

√适用 □不适用

公司收购虹锐咨询 100% 股权为同一控制下合并，故对 2020 年、2021 年财务报表进行追溯调整。

## 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)	6,020
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	5,926
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

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	包含转融 通借出股 份的限售 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	0	23,297,000	25.10	23,297,000	23,297,000	无	0	境内自然人
张俊杰	0	3,700,000	3.99	3,700,000	3,700,000	无	0	境内自然人
袁艾	0	3,100,000	3.34	3,100,000	3,100,000	无	0	境内自然人
胡中彪	-18,000	2,800,000	3.02	0	0	无	0	境内自然人
民生证券投资有限公司	-27,900	2,297,600	2.48	795,600	928,000	无	0	境内非国有法人
交通银行股份有限公司一创金合信数字经济主题股票型发起式证券投资基金	1,803,551	1,803,551	1.94	0	0	无	0	境内非国有法人
余立新	0	1,409,000	1.52	1,409,000	1,409,000	无	0	境内自然人
谭文生	0	1,370,000	1.48	0	0	无	0	境内自然人
苏州工业园区新宏众富企业管理中心(有限合伙)	0	1,310,000	1.41	1,310,000	1,310,000	无	0	其他
刘勇	0	1,130,000	1.22	1,130,000	1,130,000	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；前十名无限售条件股东中，第五名与第七名的基金管理人均为上海涌铎投资管理有限公司							
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**

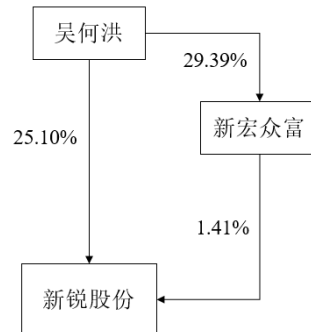
适用 不适用

**截至报告期末表决权数量前十名股东情况表**

适用 不适用

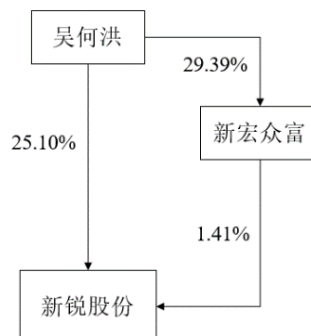
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

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 118,373.10 万元，同比增长 32.35%；实现归属于上市公司股东的净利润 14,691.43 万元，同比增长 7.68%；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 10,974.11 元，同比下降 10.15%。

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