

苏州新锐合金工具股份有限公司

2025 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”）为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护全体股东利益，提振广大投资者信心，推动上市公司持续优化经营，制定了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，现将 2025 年上半年行动方案的执行情况报告如下：

一、强化产业链布局，提升综合竞争优势

2025 年上半年，公司围绕既定战略目标，扎实推进战略规划，促使经营业绩持续稳健增长，公司实现营业收入 114,040.58 万元，同比增长 28.97%，实现归属于上市公司股东的净利润 10,082.64 万元，同比增长 2.88%，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 9,389.83 万元，同比增长 13.81%。剔除报告期内因公司收购 Drillco 形成的内部未实现毛利抵消、减值冲回等影响因素后，报告期归属于上市公司股东的净利润和归属于上市公司股东的扣非后净利润同比分别增长 13.81%、26.80%。

（1）凿岩工具及配套服务

报告期内，公司凿岩工具及配套服务实现销售收入 5.30 亿元，同比增长 29.60%。公司立足发展战略，在重视产业链协同发展的同时，锚定主业深耕，聚焦凿岩工具领域，积极通过产业链并购举措，不断完善该领域的产品品类、技术体系以及销售渠道。2025 年 2 月，通过全资子公司澳洲新锐收购智利 Drillco 100% 股权，推动完善公司硬质合金凿岩工具产业布局，即拥有牙轮钻头、顶锤式凿岩钎具、潜孔钻具等三大主流凿岩工具自有品牌，不断夯实以凿岩工具及配套服务为代表的“第一增长曲线”，为公司长期发展奠定坚实基础。上半年，公司多措并举推动与 Drillco 的协同发展，在研发技术提升、生产制造整合、销售渠道开发维护等多方面开展投后管理，推动子公司健康、良性发展，增强与公司的协同效应。公司始终以“内生+外延”双轨并行模式推进主营业务强链补链，稳步推动自身实现高质量发展。

(2) 硬质合金

报告期内，面临碳化钨等原材料涨价的严峻压力，公司凭借多维度的策略调整，维持了硬质合金制品业务的稳定增长，实现销售收入 3.06 亿元，同比增长 18.19%。公司积极优化产品结构，研发投入保持刚性增长，不断开发高性能材料、提升关键制备工艺技术、研发推出新产品以及推进生产流程自动化升级，助力与凿岩工具、切削工具的研发协同发展，通过提升硬质合金材料性能，进而推动两类工具产品性能升级；公司积极开拓市场，注重客户关系深化与服务升级，根据客户反馈持续优化产品性能。

(3) 切削工具

报告期内，公司持续优化切削工具产能，依托产业布局及资金支持，提升生产效率与产品质量，深化切削工具产品布局，推动该板块业务快速发展，报告期内实现销售收入 1.61 亿元，同比增幅达 68.23%，为公司可持续发展提供强劲动力。数控刀片方面，于 5 月启动建设位于株洲的高性能数控刀片产业园项目，该项目预计完全达产后将形成年产 5,000 万片高性能数控刀片的能力，以缓解当前产能供不应求的状况。整体硬质合金刀具方面，重视刀具整包服务发展，通过数智化手段深度剖析客户产品工艺与用刀习惯，降低客户的管理与采购成本，同时，针对高端制造领域推出 PCD 系列刀具，为经营业绩的提升提供了有力支撑。

(4) 油服类产品

报告期内，公司在油服类产品领域，聚焦主力产品升级与新领域产品开发，持续在石油石化仪器仪表及设备产品研发上发力，并围绕数字化、自动化、电动智能化等客户需求开发相关产品及服务解决方案。精细化管理层面，注重提升运营效率，通过优化内部流程、加强成本控制等手段，在成本管控与利润提升方面取得显著成效，保障板块高效运转。报告期内，该板块实现销售收入 8,511.70 万元，同比增长 17.52%。

二、不断加大技术研发，提升科技创新能力

公司围绕硬质合金及凿岩工具、切削工具及新业务，以技术创新铺就多元化发展曲线。公司加大研发投入，聚焦核心技术突破与跨领域应用探索，既夯实主业技术根基，又拓展技术应用场景。通过技术融合与体系完善，在强化主营业务技术实力的同时，丰富产品矩阵，推动技术驱动下的高质量发展，为业务拓展筑

牢技术支撑。截至 2025 年上半年底，公司共投入研发费用 5,060.96 万元，同比增加 44.46%，新增获授发明专利 4 项，实用新型专利 17 项，合计拥有有效授权专利 520 项。

公司始终秉承“人才为基，发展为要”的理念，高度重视人才队伍建设。2025 年上半年，公司根据发展战略持续引进专业技术人员、生产、营销、管理等各方面人才，为团队注入新活力，充实公司人才储备。与此同时，公司注重内部人才培养，提供多样化培训与学习机会，助力职业成长与技能提升。公司持续推行股权激励计划，于 3 月完成 2024 年限制性股票激励计划预留部分第二次授予工作，7 月初完成 2023 年限制性股票激励计划第二个归属期、2024 年限制性股票激励计划第一个归属期的归属工作。公司将员工利益与公司长远发展紧密相连，充分调动员工积极性，为公司持续稳健发展筑牢人才根基。

三、加快拓展国际市场，提高品牌国际影响力

报告期内，公司以深化全球化布局为导向，在稳固现有国际市场与客户的基础上，既多措并举推进国际渠道建设与新市场开发，也同步提升国际品牌形象。在推进全球化布局中，公司通过参与国际性展会、开展精准市场调研、陌拜潜在客户以挖掘全球市场机会，与海外当地经销商深化合作以融入区域市场生态。同时，公司以全球化服务思维强化客户联结，借助数字化营销与在线平台打破地域壁垒，凭产品优势、综合服务能力及定制化解决方案深化终端客户粘性。

四、深化产业布局，完善投后管理

公司在推进产业布局的同时，公司不断完善投后管理体系，根据控股子公司管理制度，对控股子公司进行市场、管理、资源等多维度赋能，推动各子公司健康、良性发展，增强与公司的协同效应。

公司仍将围绕自身主营业务及产业链上下游，寻找具有协同效应的并购标的，通过兼并收购等资本运作手段，进一步完善业务板块，强化优势环节、补齐短板，提升公司核心竞争力。

五、多举措完善公司治理，促使公司高质量发展

（一）完善公司治理

2025 上半年，公司共召开 2 次股东大会、5 次董事会会议、4 次监事会会议、4 次审计委员会会议、3 次薪酬与考核委员会会议、1 次战略决策委员会会议。

当前，公司依据《公司法》《上市公司章程指引》等相关法律法规的最新要求，正全面开展公司章程及配套制度的修订工作。此次修订将取消监事会设置，同时强化审计委员会职能，以保障公司治理架构调整工作顺利推进。截至本报告披露之日，公司第五届董事会第十七次会议已审议通过《关于取消监事会、修订<公司章程>及其附件、制定及修订公司部分治理制度的议案》，相关议案待股东大会审议通过后即可正式生效。后续，公司将持续关注法律法规及监管政策的变动情况，不断更新完善内部管理制度，进一步提升规范运作水平与风险防控能力。

（二）完善内控体系建设

公司高度重视内控体系建设，将其作为深化治理的核心抓手：一方面，结合最新法律法规及自身发展实际，对现有内控体系及相关制度进行全面审视与完善，确保制度体系的合规性与适配性；另一方面，以优化业务流程为依托，通过清晰界定各部门及人员的职责权限，推动各项治理措施精准落地。在此过程中，公司持续深化治理体系建设，既着力提升整体治理水平，更以扎实举措切实筑牢股东权益的保障屏障。

（三）加强董监高培训

公司积极组织董监高参加监管部门、协会机构等组织的各项培训，同时，在公司内部针对“关键少数”人员开展管理能力和法律知识的培训，进一步提升专业素养和合规意识，持续增强自律意识，助力公司规范运营，促进公司治理水平不断提升。

六、完善投资者回报机制，共享发展成果

公司始终将股东回报置于重要位置，着力在业务发展与股东收益间寻求动态平衡。为此，公司不仅合理规划利润分配政策，更坚持积极实施现金分红，力求以切实行动让投资者深度参与并分享公司发展红利，持续增强其投资获得感。

2025年5月，公司实施2024年度权益分派方案，以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减已回购股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利3元（含税），同时以资本公积金向全体股东每10股转增4股，合计派发现金红利人民币53,591,206.80元（含税），合计转增股本71,454,942股，本次转增后，公司总股本增加至252,408,504股。

七、严格履行信息披露义务，加强投资者沟通

公司坚持以投资者需求为导向的信息披露理念，不断提高信息披露的质量和透明度，保障投资者能够及时且准确地获取公司的关键信息。与此同时，公司积极拓展与投资者的沟通渠道，通过业绩说明会、路演交流、董秘邮件、电话专线及“上证E互动”平台等多种形式，加强与投资者的沟通和关系管理，增强投资者的参与度和认同感。2025年5月29日，公司参加2024年度科创板先进有色金属材料行业集体业绩说明会暨2025年第一季度业绩说明会，针对公司2024年度及2025年第一季度经营情况，与投资者进行充分沟通交流。

八、其他事项

本报告所涉及的公司规划、发展战略等是公司基于现阶段实际情况作出的基本判断，未来可能会受到市场变动、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

苏州新锐合金工具股份有限公司董事会

2025年8月26日