

# 株洲华锐精密工具股份有限公司

## 2026 年度提质增效重回报行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护公司全体股东的利益，基于对公司价值的认可和未来发展前景的信心，株洲华锐精密工具股份有限公司（以下简称“公司”或“华锐精密”）围绕经营管理、公司治理、信息披露、投资者回报等方面，于 2025 年制定了《2025 年度提质增效重回报行动方案》（以下简称“行动方案”），通过切实践行行动方案，公司在提升经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，稳定股价，树立良好的资本市场形象等方面取得了积极成效。为延续上述方面取得的良好成绩，公司特制定《2026 年度提质增效重回报行动方案》，对 2025 年方案执行情况进行总结，并制定能进一步提质增效重回报的相关举措。具体情况如下：

### 一、聚焦经营主业，提高核心竞争力

公司是国内知名的硬质合金切削刀具制造商，主要从事硬质合金数控刀具的研发、生产和销售业务。硬质合金数控刀具作为数控机床执行金属切削加工的核心部件，广泛应用于汽车、轨道交通、航空航天、精密模具、能源装备、工程机械、通用机械、石油化工等领域的金属材料加工。

公司 2025 年度，实现营业收入 100,042.82 万元，与去年同期相比上升 31.80%；实现归属于母公司所有者的净利润 18,664.52 万元，与去年同期相比上升 74.50%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 18,492.51 万元，与去年同期相比上升 77.28%。报告期内，公司经营业绩的提升主要系：1、报告期内，下游需求回暖，同时公司产品性能不断提升，品类日趋完善，渠道稳步开拓，产销量同比增长；同时针对报告期内碳化钨粉等主要原材料价格上涨的情况，公司相应采取涨价措施，产品整体销售价格有所提升；2、报告期内，一方面公司积极践行提质增效行动，加强费用管控，另一方面伴随营业收入增长带来的规模效应，公司期间费率有所下降。

公司 2025 年执行情况以及 2026 年行动规划具体包括以下方面：

#### 1、把握行业发展机遇，加强市场拓展

2025年，公司为开拓市场采取多措并举策略，持续优化升级“经销+直销”双轮驱动，全面推进产品宣传、渠道建设、客户服务及销售团队的数字化与专业化转型。公司积极参与国内外重要展会及行业学术交流活动，提升品牌技术影响力与产品推广效能。公司坚持以客户为导向，聚焦客户需求与响应速度，在强化经销网络的同时，着力加大直销团队建设与重点客户开发力度，促使技术研发与服务能力持续增强，并与国内一些重点行业重点客户达成合作。此外，公司提速布局海外市场，完善海外渠道，提升属地化支持能力，2025年度公司实现海外营收6,649.88万元，同比增长33.25%。

2026年，公司将持续加大优势产品推广力度，积极参与国内外高端装备制造领域大型展会，全面提升品牌形象与行业影响力。进一步优化国内经销渠道布局，围绕重点产业集群有序推进经销商网络建设，推动产品与技术更加贴近机械加工终端用户需求，实现与各产业集群的深度融合。同步完善海外渠道体系，提升产品在国际市场的知名度与认可度，为公司参与全球化竞争奠定坚实基础。同时，依托不断丰富的产品品类与持续增强的综合金属切削服务能力，公司将持续深化与国内重点行业、核心客户的战略合作，为客户量身定制一体化切削解决方案。

## **2、加强募投项目管理，推进募投项目实施**

2025年，公司围绕市场需求，积极推动募投项目产能释放，公司首次公开发行股票募集资金投资项目“精密数控刀具数字化生产线建设项目”实现收入37,362.59万元，累计实现收入78,677.59万元。公司向不特定对象发行可转换公司债券募投项目“高效钻削刀具生产线建设项目”实现收入986.94万元，累计实现收入986.94万元。

公司的募投项目紧紧围绕公司现有主营业务，是以现有技术为依托实施的投资计划，是对现有主营业务的进一步拓展。2026年，公司将继续稳妥推进募投项目的实施，充分利用募集资金，围绕主业强化产业布局，进一步提升公司的经营规模和核心竞争能力，提升整体解决方案服务能力。

## **二、实施研发与人才发展战略，提升科技创新能力**

公司目前在硬质合金数控刀具领域形成较为完整的产品技术体系，开发了数控刀片、整体刀具两大品类产品，具备了为汽车、轨道交通、航空航天、精密模具、能源装备、工程机械、通用机械、石油化工等高端制造业提供产品和服务的能力。

公司始终坚持自主创新，通过不断加大研发投入，提升研发水平；同时加强和科研院所的紧密合作，建立校企联合合作平台，提高公司的基础研究水平。公司一方面将持续不断加大对基体新材料、新涂层技术的基础研究工作，另一方面将不断加大对整体刀具、工具系统、精密复杂组合刀具等新产品的开发力度，提升产品综合性能，向客户提供切实可靠高性价比的切削刀具。公司将通过一系列技术强企计划，实现在数控刀具方面的整体实力接近或达到日韩刀具企业水平，进一步缩短与欧美刀具企业的技术差距。

公司 2025 年执行情况以及 2026 年行动规划具体包括以下方面：

### **1、坚持技术创新，夯实技术壁垒**

2025 年，公司持续保持高比例研发投入，共计投入研发费用 5,268.78 万元，研发费用占营业收入比重达 5.27%。

公司一直秉承“自主研发、持续创新”的发展战略，专注于硬质合金数控刀具研发与应用。报告期内，公司持续进行研发投入，加强研发队伍建设，重视产学研用的结合，长期坚持与高等院校合作研发，积极推动科技成果的高效转化。截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有有效授权专利 74 项，其中发明专利 36 项，报告期内共新增 3 项基体材料牌号，2 项 PVD 涂层材料以及 15 项 PVD 涂层工艺，2 项 CVD 涂层工艺。在产品创新方面，公司不断丰富产品品类、推陈出新，成功发布 U 系列不锈钢车削刀具、青锋系列金属陶瓷刀具、H 系列整体硬质合金立铣刀等新品，满足难加工材料高精度、高效率切削需求。同时，公司推出华锐“智加”工业软件，通过高精度传感器与 AI 算法的结合，实现切削全程动态监控，公司综合金属切削服务能力进一步提升。

2026 年，公司将持续深耕硬质合金刀具领域，预计 2026 年研发投入占营业收入的比例将维持一定水平，保持研发创新稳健投入。

## **2、持续推进人才培养，激发人才活力与积极性**

公司围绕经营目标和发展战略，积极推进人才引进与培养、人才激励与考核等工作，建设打造卓越团队，截至 2025 年 12 月 31 日，公司员工总数为 1,095 人。其中研发人员总数为 145 人，约占公司员工总数的 13.24%。

2026 年，公司将继续以募集资金投资项目建设为契机，加强对优秀人才的培养与引进，全面实施人才强企战略，完善“选人、育人、留人、用人”工作，努力创造良好的用人机制。一是加快人才培养，重视继续教育和培训，完善人才激励、培训机制，培育一批适应产业升级的技术骨干和经营管理人才；二是努力营造人才成长的良好环境，尊重人才、充分调动人才的积极性、创造性，做到人尽其才，才尽其用；三是加强人力资源管理，加强高层次人才建设，建立有效的人力资源激励机制。

## **三、优化运营管理，提升经营效率**

自成立以来，公司高度重视内部管理工作，持续完善内部治理，全面提升内控体系和风险管理，优化流程审批环节，提升组织能力与运营效率。

2025 年，公司持续深化精益管理与数字化转型，提升整体运营效率。持续推进 ERP、MES、PLM 等核心信息系统的深化应用与集成，实现生产数据实时采集、生产过程透明化管理、质量追溯精准化、供应链协同高效化。进一步完善体系建设，强化过程控制和产品检验标准，全面提升产品品质；加快流程化建设，继续推动管理信息化水平提升落地，通过多种方式进一步提升公司经营管理效率；强化人才队伍建设，完善人才激励与考核体系，组织专业培训课程，提升骨干人员的管理能力。

2026 年，公司将继续深化业务管理，加强精益生产，提升整体运营效率。同时进一步完善体系建设，全面提升产品品质。此外也将加快流程化建设，继续推动管理信息化水平提升落地。通过多种方式进一步提升公司经营管理效率。

## **四、完善公司治理，保障规范运作**

公司已按监管规则建立了由股东会、董事会和管理层组成的公司治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规

范的相互协调和相互制衡的机制，并不断健全内部控制制度，持续规范管理层的权利义务，防止利用管理层优势地位侵害公司及中小投资者的权益。

2025年，公司严格遵守相关法律法规，规范公司运作，推动公司治理结构和规范运作水平的完善与提升，实现公司持续、稳定、健康的发展。报告期内，公司共召开12次董事会，5次股东会，4次董事会审计委员会，2次薪酬与考核委员会，1次战略与发展委员会，2次提名委员会，公司完成了独立董事的补选工作，并完成了公司相关治理制度的修订，确保公司相关治理制度的更新和完善。

2026年，公司将不断完善治理结构，确保股东能够充分行使权利，董事会及专门委员会、独立董事、管理层能够认真履职，切实保障公司及中小股东利益，持续提高规范运作水平，实现公司持续、稳定、健康的发展。

## **五、提升信披质量，加强投资者沟通**

2025年，公司始终高度重视信息披露工作，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露管理办法》等有关规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。

2025年，公司认真贯彻保护投资者利益的要求，高度重视投资者关系管理，根据公司《投资者关系管理制度》从各个维度开展了投资者关系管理和维护工作，通过业绩说明会、机构调研会议、投资者热线电话及E互动平台等多种渠道和方式，积极与投资者互动交流。2025年，公司开展了3次业绩说明会，组织接待投资者调研会议共57次，累计接待人数超600人。通过公司官网、微信公众号、抖音号等方式向广大投资者展示公司经营情况，发布2024年度业绩报告可视化图文及年报短视频对定期报告进行解读，并持续做好内幕信息管理工作，切实维护好投资者获取信息的平等性。

2026年，公司将继续严谨、合规地开展信息披露工作，在此基础上，进一步提高信息披露内容的可读性和有效性，尝试更多地采用图文、短视频等可视化形式对定期报告、临时公告进行解读，通过公司官网、微信公众号

等方式向广大投资者展示公司经营情况、研发情况、产品情况等；并继续做好内幕信息管理工作，切实维护好投资者获取信息的平等性。

2026年，公司将开展至少3次业绩说明会，并根据实际情况开展由公司董事长、董事会秘书参与的与投资者面对面交流活动。通过投资者热线、E互动平台、电子邮箱、策略会等多种形式与投资者加强交流频次，积极响应股东合理诉求，充分回应市场关切，消除信息壁垒，让投资者能够更加透彻、清晰、全面地知悉并了解公司价值，增强投资者对公司的认同感和信心。

## 六、共享发展成果，提高投资者回报

公司切实维护投资者合法权益，强化中小投资者权益保障机制，给予投资者持续稳定的合理回报。公司根据自身利润和现金流量状况、生产经营发展需要，结合对投资者的合理回报、股东对利润分配的要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等情况，在累计可分配利润范围内制定当年的利润分配方案。公司通过多种渠道充分考虑和听取股东（特别是中小股东）、独立董事的意见，实行持续、稳定的利润分配政策。

2025年，公司完成2024年年度权益分派的实施，每股派发现金红利0.60元（含税），以资本公积金向全体股东每股转增0.40股，共计派发现金红利3,735.43万元（含税），转增2,490.29万股，现金红利金额占公司2024年度归属于上市公司股东净利润的34.92%，全体股东共享公司发展红利。

2025年度，综合考虑投资者的回报需求和公司的长远发展，公司拟每10股派发现金红利6元（含税），并拟每10股转增4股。公司合计拟派发现金红利5,999.21万元（含税），拟转增股本3,999.47万股（最终转增股数及总股本数以中国证券登记结算有限公司上海分公司最终登记结果为准，如有尾差，系取整所致）。公司于2026年1月实施了2025年前三季度权益分派，派发现金红利5,614.10万元。因此，2025年度公司现金分红（含中期已分配的现金红利）总额为11,613.31万元，占公司2025年度合并报表归属于上市公司股东净利润的62.22%。

公司将继续统筹好公司发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，积极探索方式方法，在符合相关法律法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，兼顾股东的即期利益和长远利益，实现“持续、稳定、科学”的股东回报机制，提

升广大投资者的获得感。2026年，在公司无重大资金支出安排的情况下，拟实施的现金分红占当年归属于上市公司股东净利润比例在30%以上。

## **七、强化管理层与股东的利益共担共享约束，积极引导“关键少数”主动承担责任**

公司董事、高级管理人员薪酬需经过严格的授权审批决策程序，公司高级管理人员的业绩考核，需结合自身的岗位职责，围绕公司总体发展目标进行综合评价，实现高级管理人员薪酬与公司经营业绩有效挂钩，保障公司健康、持续、稳定发展。

2026年，公司将继续严格按照相关法律法规及规范性文件的要求，强化管理层责任，始终坚守诚信经营的原则，完善职能齐备、相互制衡的治理架构，建立权责分工明确、规范高效的工作流程和程序，明确各个层级和部门的职责和目标，形成更加完善的公司治理机制；遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》和有关法律、法规，中国证监会规章、规范性文件，以及证券交易所规则中关于股份转让的限制性规定，严格规范董监高对公司股票的交易行为，杜绝短线交易、内幕交易、窗口期交易公司股票等违规行为。

## **八、其他事宜**

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续专注主业，提升公司核心竞争力、盈利能力和风险管理能力，并以良好的业绩表现、规范的公司治理，积极回报投资者，切实保护投资者利益，切实履行上市公司责任和义务，回报投资者信任，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本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，敬请投资者注意相关风险。

株洲华锐精密工具股份有限公司董事会

2026年4月21日