

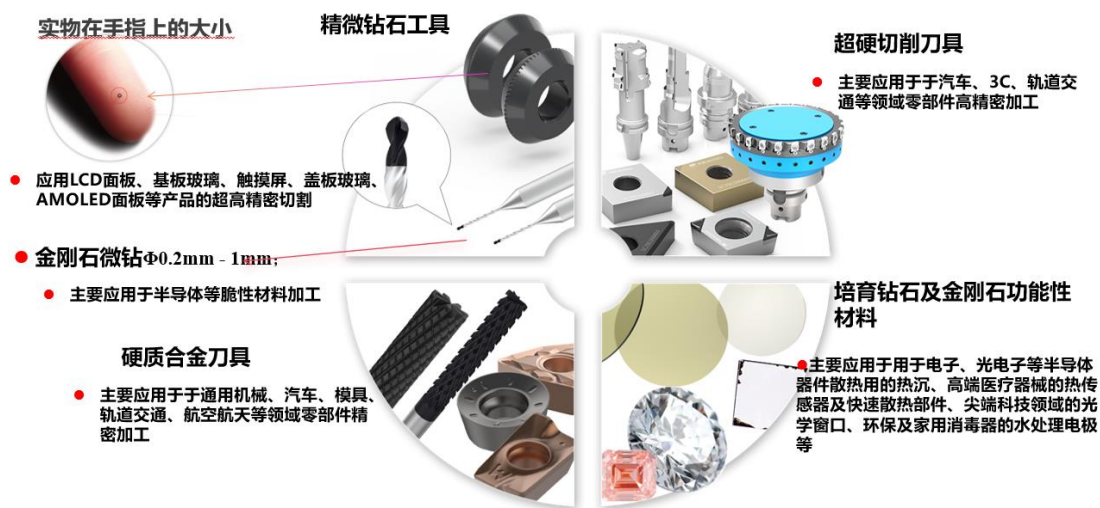
北京沃尔德金刚石工具股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

北京沃尔德金刚石工具股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 18 日召开了第四届董事会第二次会议，审议通过了《关于 2024 年度“提质增效重回报”行动方案的议案》。

公司深刻认识到提高上市公司质量，增强投资者回报，提升投资者的获得感，是上市公司发展的应有之义，是上市公司对投资者的应尽之责。公司须聚焦主业做大做强，不断提升经营效率和盈利能力，完善公司治理结构与治理水平，践行提升上市公司质量这一重要责任。公司须秉承公平公正公开的原则，畅通与投资者沟通的渠道，密切关注市场对公司价值的评价，积极提升投资者回报能力和水平，尊重并保护投资者特别是中小投资者的合法权益，增强投资者对公司的信心与信任。

公司专注于超高精密、高精密刀具及超硬材料制品的研发、生产和销售业务，主要产品及服务定位于全球高端刀具市场，同时致力于金刚石功能材料新兴应用领域的产业化。



为践行以“投资者为本”的公司发展理念，维护公司全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可和切实履行社会责任，公司特制定 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，具体方案如下：

一、聚焦经营主业

(一) 专注刀具业务，丰富刀具产品矩阵，拓宽下游应用领域

1、公司超硬刀具继续保持在国内领先地位

2024 年，公司计划超硬刀具营业收入较上年同期增长 20%-30%。公司超硬刀具继续深耕消费电子、汽车、风电等下游应用领域，聚焦“国际知名，国内一流”客户，实施“大客户+区域”市场开拓模式，坚持以市场为中心，积极拓展销售渠道，争取市场份额实现稳中有升；释放新增产能，稳定生产保供能力，坚持智能制造，实现全链条提质降本增效，打造现代工业生产制造示范标杆。

2、推进硬质合金刀具业务稳步落地，力争实现盈利

2021 年 5 月，公司投资 2.1 亿元建设“涂层硬质合金数控刀片、金属陶瓷数控刀片项目”，将新增 2800 万片数控刀片的产能。成立了子公司沃尔德（嘉兴）硬质合金数控工具有限责任公司，通过引进等方式搭建起完整的研发、生产、销售核心团队，拥有从设计、原料、模具、压制、烧结、磨削、涂层、应用技术等完整的工艺装备生产线，已经完成 1000 万片的产能建设，已开发硬质合金铣削刀片、切槽切断刀片、U 钻刀片及车削刀片等系列产品，现有模具 400 余套，产品近 2000 个型号；已有加盟店 5 家，签约多家经销商，“嘉硬”品牌已在行业内崭露头角。2022 年实现营业收入 1,007.66 万元，净利润-689.68 万元，2023 年实现营业收入 2,504.70 万元，较上年同期增长 148.57%，净利润-1,400.03 万元，由于该项目处于项目建设、产能爬坡及市场开拓阶段，带来的成本和费用增加导致亏损，对公司利润造成一定负向影响。

2024 年，该业务总体经营目标力争实现盈利，为实现这一目标，将进一步加大市场推广，积极参加国内外的展会或学术会议，推广公司产品，分享公司综合实力及技术进展，了解行业动态，提升公司行业影响力，已于 2024 年 4 月 8 日至 12 日亮相第 13 届中国数控机床展览会。公司将持续深化与现有客户的合作关系，依托现有销售网络，进一步拓展销售渠道，继续深耕模具行业、通用机械等下游应用领域，巩固和扩大相关市场和客户的占有率，实现营业收入的快速增长；推动精细化管理，提升生产效率，降低生产成本，提高产品品质，实现经营效益的不断改善。

3、加快募投项目建设，推进智能制造

鑫金泉精密刀具制造中心建设项目（一期）项目总投资为 25,545.38 万元，其中投入募集资金 22,000.00 万元，计划 2024 年 6 月达到预定可使用状态。

2024 年，公司将高质量、强安全地推进项目建设，在严格遵守募集资金管理规定并在各方监督下，审慎使用募集资金，按计划完成项目结项并顺利实现投产，打破目前产能不足的瓶颈，提高自动化水平，提升收入规模和盈利水平，扩大超硬刀具和硬质合金刀具产品在 3C 行业、模具行业及其他先进制造领域的市场占有率，进一步提高公司在刀具行业的市场竞争地位。

2024 年，稳步推进深圳鑫金泉搬迁工作，实现产能资源整合；优化“京津冀”、“长三角”、“珠三角”三个区位的生产基地，实现生产资源配置效益最大化；积极响应智能化发展趋势，以自动化、信息化、智能化为目标，推进精益生产和精细化管控能力，将公司打造为国际一流的高端制造企业。



（鑫金泉精密刀具制造中心建设项目（一期）项目）

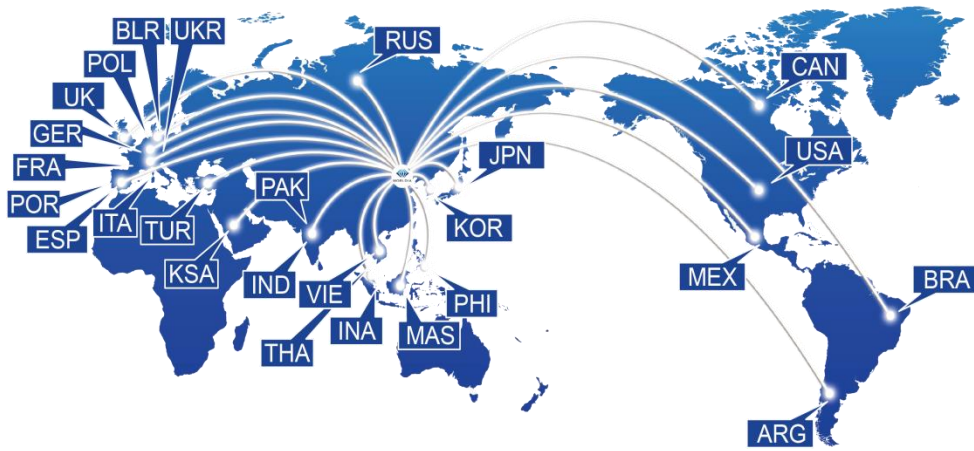


（嘉兴厂区规划图）

4、积极拥抱国际市场，加快国际化布局的步伐

2023 年公司实现出口营业收入 12,525.93 万元，较上年同期增长 36.89%；其中刀具出口业务实现营业收入 11,673.73 万元，较上年同期增长 41.20%。历年来海外市场是公司优势市场，公司超硬刀具产品在国际市场拥有良好口碑与市场规模，与众多国际客户、国际经销商建立了长期稳定的合作关系。一是继续巩固欧洲和北美市场，努力开拓墨西哥、印度、泰国等新市场，深入地了解当地市场需求，提升品牌在当地市场的影响力；二是经营好德国子公司的同时，根据市场情况，适时在其他国家和地区成立子公司或办事处，规划在海外进行

本土化生产销售；三是培养一支具备国际视野和跨文化沟通能力的专业团队，增强在国际市场上的竞争力，保持公司在国际市场的长远发展。



（公司全球客户覆盖情况）

5、积极关注刀具行业并购机遇

刀具行业是机械制造行业和重大技术领域的基础行业，被誉为“工业的牙齿”，在现代机械制造领域发挥着重要作用。当前，山特维克集团、肯纳金属集团、伊斯卡集团等国际领先的刀具企业，引领全球切削刀具行业的发展，在高端刀具始终占据着主导地位，刀具企业发展需要长期沉淀，不能简单通过扩大设备人员等投资实现快速发展。因此，上述国际巨头也不断通过收购推动企业的发展，例如山特维克收购山高、瓦尔特，肯纳金属收购Widia，伊斯卡收购韩国特固克、德国英格索尔。近几年来国际巨头也加速在中国企业的收购，2021年山特维克陆续收购了滁州用朴合金工具有限公司等企业。

公司根据刀具行业状况、未来发展趋势等，公司制定了“运用投资与并购等手段，拓宽下游应用行业和市场领域，提高公司刀具业务综合竞争力”作为公司发展战略的内容之一。2022年，公司通过发行股份及支付现金方式向张苏来等交易对方购买了其合计持有的鑫金泉100%股权，鑫金泉在3C行业精密加工领域具有深厚的技术积累和业务资源，借助鑫金泉定制化刀具产品进一步扩大公司在3C行业精密加工领域服务范围，完善公司的细分行业布局，提升公司综合竞争力。

2024年，公司将积极围绕刀具行业上下游对优质企业进行投资，以提升公司在产业链上的协同性；公司利用全球平台，持续推进公司与鑫金泉的资源整

合以及深度融合，充分发挥协同效应，为公司的快速成长提供了新的动力和保障。

二、提升科技创新能力

公司坚持“生产一代、开发一代、预研一代、储备一代”的科研方针，通过不断的研发投入和技术积累，公司拥有多项核心技术，且持续改进和提升。

公司长期重视研发投入，紧跟客户快速迭代的步伐，确保产品工艺、制造能力保持同业领先水平。2023年，公司研发费用4,567.05万元，同比增长38.64%，公司共拥有研发人员159人，约占员工总数的12.68%。在加强自身建设的同时坚持走产学研共建之路，与上海交通大学针对航空航天刀具设计与切削性能评价研究项目进行合作，与南方科技大学、英国诺丁汉大学、大连理工大学等单位申报的深圳市技术攻关重点项目、深圳市协同创新科技计划国际科技合作项目获批。

2024年，公司将继续在研发方面保持稳定的研发投入水平，研发投入占营业收入的比例不低7%，计划在全球申请不少于30项专利，紧跟市场前沿技术和前沿需求，加快推出新产品，确保产品始终保持领先优势，重点开发用于人形机器人涉及的行星滚柱丝杠等核心零部件加工、新一代3C电子产品加工刀具等。公司将继续加强人才发展战略，积极引进和培养各方面的人才，通过每季度创新提案评选等对在技术研发、产品创新、专利申请等方面做出突出贡献的技术研发人员给予奖励。继续优化、细化绩效考核机制，构建多元化薪酬绩效管理体系，激发人才的工作积极性，激发创新创造活力，建立企业人才资源竞争优势。

三、优化财务管理

1、盈利质量提升方面

2023年度，实现主营业务毛利率44.98%，其中：超硬刀具毛利率52.95%，较上年同期减少0.73个百分点，硬质合金刀具毛利率23.31%，较上年同期增长2.01个百分点，但仍低于同行业毛利率，超硬材料毛利率15.84%，较上年同期减少4.06个百分点；公司对前五名客户的销售额16,532.76万元，占年度营业收入

27.43%，其中子公司鑫金泉对前五大客户的销售额占其年度营业收入 71.64%，存在一定的客户相对集中的风险。

2024 年，公司将加强新产品、新技术的开发和新领域的拓展，进一步提升产品市场竞争力，力争市场占有率稳步提升，确保公司主营业务毛利率保持与上年同一水平，重点提升硬质合金刀具毛利率达到同行业水平。鑫金泉在保持 3C 行业精密加工刀具领域领先的同时，向汽车制造、航空航天、轨道交通、精密模具、新能源设备、工程及通用机械等领域拓展，实现鑫金泉业务的多元化发展，降低集中度较高风险。

2、经营效率方面

近年来公司通过内生式和外延式方式促进公司业务规模的持续扩大，营业收入逐年增加，相应公司应收账款、存货金额也相应增加，2021 年度至 2023 年度，应收账款周转率（次）分别为 5.30、3.47、3.02，存货周转率（次）分别为 2.03、1.49、1.36，公司持续重视应收账款与存货管理工作，但仍存在一定的问题和不足。

2024 年，应收账款管理方面：一是对客户进行合理评估，设立合理的信用政策，定期更新客户信用档案，同时规范信用审批程序；二是持续优化销售考核制度和约束制度，完善回款管控措施，明确回款目标责任人，并纳入日常绩效考核；三是加强应收款项的分析与通报，进行风险识别，及时安排催款，对于逾期应收账款，利用诉讼等多种方式确保及时收回。

2024 年，存货管理方面：一是严格执行公司制定的《存货积压考核管理办法》，从制度方面加强存货管理及考核，设置合理的库存警戒线，以加快存货周转；二是加强与下游客户订单需求沟通，提高生产计划准确性，优化生产管理模式，降低库存成本；三是时刻关注原材料市场状况，做好行业判断，加强供应链管理，加强供应商协同，有效控制存货规模。

3、资金效率方面

自上市以来，综合考虑公司财务状况、筹资成本、资本结构和资金的运用周期等方面因素，适时采取多元化的融资方式满足公司资金需求，通过再融资方式募集资金 4.87 亿元，增加银行授信额度，为公司经营发展提供了资金保障；同时，以董事会要求的保证资金安全为目标，统一运用资金，提高资金效率，

实施稳健的理财投资活动。

2024 年，以预算管理为抓手，规划各部门资金使用安排，审慎决策下灵活利用闲余资金沟通理财产品；根据公司经营发展需要，选择利率较低的银行机构，适度增加银行贷款，公司于 2024 年 4 月 18 日审议通过《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票相关事宜的议案》，该议案尚待股东大会审议通过。

四、完善公司治理

公司高度重视治理水平的提升，建立了科学、规范、有效的法人治理结构，形成了以股东大会为权力机构、董事会为决策机构、经理层为执行机构、监事会为监督机构的相互协调、相互制衡的运行机制。公司严格按照法律法规和监管部门的相关要求，持续推进治理体系和治理能力建设，不断提升规范运作水平。公司近年来相继荣获上海证券报组织的上市公司“金质量”奖之“公司治理奖”，在证券日报组织的科创领军者峰会“科创金骏马之卓越公司奖”等殊荣，2024 年公司将继续完善公司治理。

1、加快落实独立董事制度改革

2024 年 1 月，公司董事会根据《上市公司独立董事管理办法》等相关法律法规，相应修订、制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会专门委员会工作细则》《独立董事专门会议工作细则》等，并根据《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》（财会〔2023〕4 号）的规定制定了《会计师事务所选聘制度》，已于 2024 年 2 月 27 日召开的 2024 年第一次临时股东大会审议通过。公司将持续深入推动独立董事履职与公司内部决策流程有效融合，充分发挥独立董事的专业性和独立性，在中小投资者权益保护、资本市场健康稳定发展等方面发挥积极作用。

2、“关键少数”职责

2024 年，公司将继续积极组织控股股东（实际控制人）、董监高参加上海证券交易所、上市公司协会及证监局的各类相关培训，针对实际控制人一致行动人进行传递涉及到的法律法规等；邀请合作律所和合规咨询机构不少于 4 次进行上市公司合规治理相关的专题培训、资本市场法律法规解读等，不断强化“提质增效重回报”的意识，不断提升自律意识，推动公司规范化运作。

同时，公司还积极督促“关键少数”严格遵守股份限售安排等相关规定和承诺。此外，公司还不断提升“关键少数”的自律意识和合规治理能力，从而推动公司的规范化运作和长期发展。这不仅有助于提升公司的治理水平，还能够增强公司的市场竞争力，为公司的可持续发展奠定坚实基础使他们能够认真履行职责，推动公司的规范化运作。压实“关键少数”责任。

3、完善内部控制体系建设

一是持续强化内部审计的日常监督和风险防范职责，有序组织开展内部审计工作，并于每季度向审计委员会及董事会汇报审计工作情况。内部审计部门根据年度审计计划，以定期和不定期相结合的形式，对重点业务版块开展专项审计工作。二是根据公司实际情况及发展需求建立和完善组织架构，促进“三会一层”归位尽责，形成科学有效的职责分工和制衡机制，规范公司及股东的权利义务，防止滥用股东权利、管理层优势地位损害中小投资者权益。三是根据现行法律法规要求及公司实际情况，完善内部规章制度修订，以完善内部制度建设，提升公司治理水平。四是公司严格执行《子公司管理制度》等制度，进一步加强对子公司的管理，并对子公司实施审计监督，树立风险防范意识，增强内控制度执行力和内控管理有效性，促进公司规范运作和健康发展，维护公司和投资者合法权益。

五、加强投资者沟通

公司高度重视投资者关系管理，持续不断完善投资者关系管理相关制度，积极建立与资本市场的有效沟通机制，全面保障投资者，尤其是中小投资者的知情权及其他合法权益。公司荣获入选北京上市公司协会的“北京上市公司2020年度业绩说明会优秀实践案例”、进门财经“2023年度最佳互动交流IR团队”等。2023年度，投资者交流次数超123次，接待投资者超1000余人次，接待重要投资机构洽谈近58次，组织并实施路演、业绩说明会近65次，组织多次“3C精密刀具交流会”、“航空航天加工刀具技术交流会”和“滚珠丝杠刀具专题分享会”专项交流会，专场人数超百人；并做好预约、接待、编制纪要、报备、发布等工作，发布投资者关系活动记录表29项。

1、加强信息披露

2024 年，公司将继续提高信息披露水平，通过 PPT、演讲等形式，结合图表和数据，详细解读公司财务状况、业绩情况和战略规划，与投资者交流互动，提高信息披露内容的直观性和可理解性，充分利用数据可视化工具和软件，将财务数据转化为图表、图像等形式，制作数据报告，提高信息披露内容的可视性和易懂性。

2、多渠道传递投资价值

2024 年，公司将继续加强投资者沟通交流，积极建立与资本市场的有效沟通机制，持续打造高效、透明的投资者关系体系。举办业绩说明会 3-4 场，组织投资者调研、路演等不低于 30 次。同时，通过投资者热线、上证 E 互动平台、电子邮箱、策略会、股东大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，让投资者能够更加清晰、全面地知悉并了解公司价值，增强投资者认同感、凝聚共识。

六、提高投资者回报

1、现金分红

公司高度重视对投资者的合理投资回报，遵照相关法律法规等要求严格执行股东分红回报规划及利润分配政策，积极回报投资者。自 2019 年上市以来，公司在兼顾可持续发展的前提下，利润分配一直保持连续性和稳定性。2019 年度至 2022 年度合计分红金额 164,874,288 元，占其合计合并报表中归属于上市公司股东的净利润比例为 72.70%，累计分红 6 次。

2024 年，公司第四届董事会第二次会议审议通过了《关于 2023 年度利润分配预案的议案》《关于提请股东大会授权董事会制定 2024 年中期分红方案的议案》。公司拟以实施 2023 年度分红派息股权登记日的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.3 元（含税），预计派发现金红利总额为 34,959,500.44 元。同时公司董事会提请股东大会授权董事会在公司当期盈利、累计未分配利润为正，公司现金流可以满足正常经营和持续发展的需求的条件下进行 2024 年度中期分红。上述议案尚待股东大会审议通过。

2、股份回购

基于对公司发展前景的坚定信心以及长期价值的认可，为充分维护公司及

投资者利益，建立健全公司长效激励机制，充分调动员工的积极性和创造性，公司于 2023 年 5 月 12 日披露了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的公告》，使用自有资金回购公司股份，回购资金总额不低于人民币 2,000 万元（含），不超过人民币 4,000 万元（含），截至 2023 年 12 月 31 日，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份 1,415,516 股，占公司总股本的比例为 0.92%，购买的最高价为 21.88 元/股，最低价为 20.27 元/股，已支付的总金额为 29,892,823.33 元。

2024 年，公司将严格按照相关法律法规的要求在回购期限内继续实施股份回购，及时履行信息披露义务；将根据资本市场情况形成股价稳定机制，明确股价短期跌幅过大、跌破发行价、跌破净资产等作为启动条件，设立相应的触发机制，并采取相应的股价维稳措施，如股票回购、增持公司股票等，以稳定股价并增强投资者信心。

七、强化管理层与股东的利益共担共享约束

公司为高级管理人员制定了与公司经营情况相挂钩的薪酬政策。高管薪酬按职务与岗位责任等级确定，高级管理人员的薪酬由基本薪酬和绩效奖金构成，基本薪酬参考市场同类薪酬标准按月发放，与其承担责任、风险挂钩，结合考虑职位、责任、能力等因素确定。绩效奖金根据企业经济效益完成情况、业绩考核结果、高级管理人员个人业绩贡献及个人考核情况等因素综合确定，于年度考核完成后发放。

2024 年，公司将不断优化并持续执行高管薪酬方案，建立与公司年度经营目标相挂钩的年终考评激励机制。根据高级管理人员各自负责的业务模块的不同，选取下列全部或部分指标：

1、财务类指标：（1）公司总销售目标完成率，（2）公司总利润目标完成率，（3）事业部、项目部销售目标完成率，（4）事业部、项目部利润目标完成率等。

2、效率成本类指标：（1）人均产出指标，（2）固定资产周转率指标，（3）预算成本控制率，（4）按事业部、项目部细分效率指标等。

3、研发类指标：（1）研发立项数量指标，（2）研发成果验收达成指标，（3）研发成果市场转化效果指标等。

4、厂区管理类指标：（1）安全事故发生次数与损失，（2）员工工伤次数和伤害程度，（3）规化经营评分（无负面、违规记录），（4）基建、工程进展维护情况等。

八、持续评估完善行动方案，维护公司市场形象

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。公司将继续聚焦主业，坚持技术创新，走高质量发展、可持续发展之路，并以良好的业绩表现、规范的公司治理积极回报投资者，切实履行上市公司责任和义务，维护市场稳定和提振投资者信心贡献力量。

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，未来可能会受到宏观政策调整、行业竞争等因素的影响，存在一定的不确定性，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。

北京沃尔德金刚石工具股份有限公司董事会

2024年4月18日