

股票代码：300135

股票简称：宝利国际

江苏宝利国际投资股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司宝利国际 2022 年度报告网上说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 08 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“宝利国际投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：周文彬先生 财务总监：曾庆波先生 董事会秘书：曹晔先生 独立董事：朱鹰先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：垃圾公司只知道套钱 答：经查询，公司现任董事、监事、高级管理人、持股 5%以上股东及实际控制人自 2015 年 2 月以来未减持过公司股份，且公司实际控制人周德洪先生于 2017 年 11 月至 2018 年 1 月间累计增持公司股份超 2000 万元。故此不存在您所说的问题。祝您投资顺利！ 2、问：公司最近几年基本属于亏损或微利状态。上次重组也不了了之。请问，公司管理层计划如何提升公司主营盈利水平？重组会否有进一步计划？ 答：专业沥青行业在我国是受政策鼓励的行业，本身具有不可或缺及不可替代属性，在国家大力发展基础设施

建设，实现交通强国的背景下，专业沥青行业空间还很广阔。公司将继续在专业沥青行业深耕细作。通用航空业务将同步国家对通用航空产业各项政策的实施落地，跟进通用航空产业的发展变化，随需而变。公司管理层将会持续加强经营管理和内部控制建设，不断提升持续经营能力和盈利能力，提升公司经营业绩。关于重组请以公告为准。谢谢，祝您投资顺利。

3、问：请问一下，公司董监高有多少名党员？

答：公司财务总监曾庆波先生为中共党员，监事会主席张凯红女士为中共党员，独立董事承军先生为中国民主建国会会员，董事会秘书曹晔为中国致公党党员。

4、问：对于公司未来的可持续性盈利增长点，公司管理层的重心放在什么产品上面？

答：公司将进一步强化经营管理，持续模式创新，改善产品结构，同时灵活运用套期保值工具应对市场行情波动。各区域销售端积极开拓市场，深化战略客户合作。供应链管理端进一步优化采购策略和物流管理，持续推进降本增效。公司将坚持立足沥青主业，持续优化业务运营管理，持续推进利润增长。对于未来发展，公司依旧坚持着立足沥青主业，做大沥青行业市场份额的目标，继续朝着成为沥青细分市场龙头的目标努力，也会积极在产业上下游展开模式创新，开辟新的利润增长点。感谢对公司的关注，祝您投资顺利！

5、问：贵公司后续有重大资产重组或股权转让计划吗？

答：请以公告为准。谢谢，祝您投资顺利。

6、问：22 年净利润同比下降 133.73%，请问是什么原因？

答：尊敬的投资者，您好。2022 年度公司归母净利润-1.7 亿多元。其中当年度计提各项资产减值准备合计约

1.6 亿多元，主要为依据相关规定对于存在可能发生减值迹象的资产进行减值测试并相应计提了减值准备。详细情况可参见《关于 2022 年度计提资产减值的公告》。剔除减值影响，公司 2022 年度盈利同比上年度明显改善。

7、问：贵公司 2023 年经营如何扭亏？

答：按照规划打造沥青供应链综合服务平台的工作将主要从以下几个方面着手：1) 扩大市场覆盖，优化客户结构。加强销售队伍建设，完善销售管理机制，对已覆盖区域市场进行深挖，积极触达新客户，稳固和扩大老客户份额。组建新团队开拓空白区域，逐步扩大市场覆盖面，持续提升沥青销量。2) 加强与行业领先企业的优势互补的战略合作，积极寻求仓储、物流资源的纵向整合，加快综合服务能力建设。3) 通过规模化优势集中资源选择部分上游炼厂形成战略合作，解决炼厂在市场淡季的库存压力问题，同时实现宝利的资源保障，提升对资源端的议价能力，形成成本竞争优势。4) 有效利用上市公司平台再融资功能，加强资本运作，为业务增长提供资金支撑，同时降低融资成本，提高企业效益。5) 针对沥青大宗商品行情波动的特点加强市场行情分析团队的研判能力，建立和专业化期货团队，利用期货工具平衡市场价格波动风险对公司经营产生的影响。航空领域，我们将立足租赁市场的优势地位，根据市场的需求，因需而动，持续深化与国内主流通航运营企业，海直通航、山东通航等头部企业的战略合作，全力支持 Ka32 直升机在国内的运行保障，加快推进组装、运营、维修、保障等全产业链环节的建设，力争建设成为以 Ka32 机型为主体的，俄系直升机运营维修保障服务中心，以完善的售后配套服务以及维修维护的技术转化成果为核心

竞争力，带动整机销售产业，助攻国内航空应急保障体系中航空器装备的供应及维护。

8、问：贵公司 2023 年期货投资亏损近 8000 万，后续如何处理？

答：尊敬的投资者，您好。2022 年受国际形势影响，原油价格及沥青价格大幅波动，为避免价格波动对生产经营产生较大影响，公司开展商品期货套期保值业务，2022 年度期货投资主要是以套期保值为目的的商品期货投资。公司也将继续有效开展套期保值业务，以避免价格大幅波动对企业生产经营造成影响。

9、问：贵公司董事会有改组计划吗？

答：关于重组请以公告为准。谢谢，祝您投资顺利。

10、问：对于沥青原材料成本达到历史高位，公司有什么应对措施？

答：通过规模化优势集中资源选择部分上游炼厂形成战略合作，解决炼厂在市场淡季的库存压力问题，同时实现宝利的资源保障，提升对资源端的议价能力，形成成本竞争优势。有效利用上市公司平台再融资功能，加强资本运作，为业务增长提供资金支撑，同时降低融资成本，提高企业效益。针对沥青大宗商品行情波动的特点加强市场行情分析团队的研判能力，建立和专业化期货团队，利用期货工具平衡市场价格波动风险对公司经营产生的影响。祝您投资顺利。

11、问：贵公司最近两年连续亏损，且 2022 年亏损持续扩大，请问对此有什么针对措施？

答：按照规划打造沥青供应链综合服务平台的工作将主要从以下几个方面着手：1) 扩大市场覆盖，优化客户结构。加强销售队伍建设，完善销售管理机制，对已覆盖区域市场进行深挖，积极触达新客户，稳固和扩大老客

户份额。组建新团队开拓空白区域，逐步扩大市场覆盖面，持续提升沥青销量。2)加强与行业领先企业的优势互补的战略合作，积极寻求仓储、物流资源的纵向整合，加快综合服务能力建设。3)通过规模化优势集中资源选择部分上游炼厂形成战略合作，解决炼厂在市场淡季的库存压力问题，同时实现宝利的资源保障，提升对资源端的议价能力，形成成本竞争优势。4)有效利用上市公司平台再融资功能，加强资本运作，为业务增长提供资金支撑，同时降低融资成本，提高企业效益。5)针对沥青大宗商品行情波动的特点加强市场行情分析团队的研判能力，建立和专业化期货团队，利用期货工具平衡市场价格波动风险对公司经营产生的影响。航空领域，我们将立足租赁市场的优势地位，根据市场的需求，因需而动，持续深化与国内主流通航运营企业，海直通航、山东通航等头部企业的战略合作，全力支持 Ka32 直升机在国内的运行保障，加快推进组装、运营、维修、保障等全产业链环节的建设，力争建设成为以 Ka32 机型为主体的，俄系直升机运营维修保障服务中心，以完善的售后配套服务以及维修维护的技术转化成果为核心竞争力，带动整机销售产业，助攻国内航空应急保障体系中航空器装备的供应及维护。

12、问：怎样有效降低作业的安全风险？

答：公司一直以来都专注于高等级公路沥青新材料的研发、生产和销售，尚未参与路面施工，因此不存在作业的安全风险问题。生产端，公司深入学习贯彻习近平主席关于安全生产重要论述，制定了现代化的安全生产管理规章制度和安全生产操作规程，建立了公司级、车间级、班组级三级安全管理网络体系，开展安全风险辨识管控与隐患排查治理双重预防体系建设，绘制安全风险

四色分布图，各子公司根据当地政府监管要求按照《企业安全生产标准化基本规范》（GB/T33000-2016）创建三级安全生产标准化体系。公司对安全生产及环保持续投入，严格落实企业安全生产主体责任。根据《生产经营单位安全培训规定》（原安监总局 3 号令）对新入厂员工开展三级安全教育培训，公司开展全员安全培训，建立员工安全培训教育档案。

13、问：你好，公司已经几年亏损了再亏损就会面临的退市，请问公司如何避免公司退市，提升业绩，我看沥青行业利润很低有考虑换行业吗？

答：公司所在的专业沥青行业是国家政策鼓励的行业，按照党中央、国务院的决策和部署，未来 30 年我国将加快建设交通强国，其中到 2035 年，基本建成“人民满意、保障有力、世界前列”的交通强国，到 2050 年全面建成交通强国，实现“人享其行、物优其流”的美好愿景。公司目前在沥青业务上，持续展开模式创新，包括：与地方交投展开深度战略合作，更多参与各地重点高速公路项目建设；灵活运用套期保值等期货工具，更好的应对行情波动。希望通过上述创新能够提升业务利润率；飞行器租赁业务目前业务经营较为健康稳定；对于未来发展，公司依旧坚持着立足沥青主业，做大沥青行业市场份额的目标，继续朝着成为沥青细分市场龙头的目标努力，也会积极在产业上下游展开模式创新，开辟新的利润增长点。感谢对公司的关注，祝您投资顺利！

14、问：如何看待二季度及全年沥青行业的行情？未来展望？

答：2023 年 1-2 月，公路建设固定资产投资超过 2923.6 亿元，同比增长 14.6%。目前部分地区 2023 年地方债提前批额度已下达，有望超过 1.5 万亿，而 2023 年全年新

增专项债预计在 4 万亿元左右。从 2023 年来看，稳增长政策之下，财政持续发力，预计基建投资仍然较高。不过 2022 年基数偏高，专项债难以再度大幅扩容，预计 2023 年全年基建投资增速在 8%-10%左右。虽然今年基建投资增速在高基数之下或有所放缓，但在稳增长政策背景之下，我们预计今年沥青需求仍会出现一定边际改善。

15、问：半柔性路面道路材料研发与产业化项目的进展如何？是否达到预期的目标？

答：针对传统水泥路面刚性优良但难以修补、沥青混凝土路面柔性优良却易产生病害的问题，为保留它们的优势，减少二者性能不足，研发半柔性路面道路沥青材料。利用再生橡胶的高粘和弹性等优势研究再生橡胶在半柔性路面的应用，调整关键工艺参数，提高半柔性路面沥青材料的粘度和低温抗裂性；通过增强沥青与集料之间的粘结性、黏附性以及混合料性能关系设计入手，提高半柔性路面道路材料混合料的抗飞散性。通过利用公司已有技术手段，强化沥青材料的柔性、高低温性能和抗水损害性等路用性能，提高国内道路通过利用公司已有技术手段，强化沥青材料的柔性、高低温性能和抗水损害性等路用性能，提高国内道路工程自主创新技术水平。目前已实施完毕，基本达到预期目标。

16、问：2022 年公司研发投入同比增长 10.26%，未来是否会保持加大研发投入的趋势

答：公司一直以来致力于道路新材料的研发，投资购买先进的实验、检测设备和仪器，引进技术人才，坚持与国内著名科研院校（上海交大、同济大学、东南大学、江南大学、长安大学、公路研究院等）进行产学研合作，组建了江苏省企业技术中心、江苏省博士后工作站，逐

步建立了完善的研发体系。截至目前，公司承担了国家科技支撑计划 1 项，国家火炬计划 1 项，已经拥有 25 项国家发明专利（还 20 余项正在授权审批中）和 20 多项实用新型专利。公司自主“宝沥“和”百世路“改性沥青品牌在国内尤其是华东市场有着很高的知名度和认可度。公司未来将持续进行研发投入，倡导技术创新，以提升公司产品的市场竞争力。祝您投资顺利！

17、问：公司对于人才招揽计划有什么具体措施吗，公司研发人员的福利待遇在行业中处于什么水平？

答：公司自成立以来一直坚持以人为本，注重人才的引进和培养。公司一方面加强对后备人才的培养，制定了详细的人才培养计划，组织了一系列的培训活动，建立起完善的后备人才培养体系；另一方面，根据公司发展的需要，持续引进技术、营销、管理等各类人才，构建完善的公司人才体系。积极探索科学规范的人才管理机制，规范现行绩效管理体系，优化现行绩效管理方式，逐步建立以激励为核心的长短期结合、多层级的激励机制。为公司体系化运营管理，精细化提高效率奠定了基础。人才是企业发展的关键战略，人才战略也是宝利国际实现业绩增长的加速器，宝利国际在多年的经营发展中一直牢记并努力践行这一人才战略理念，在积累了稳定且结构合理的高素质人才队伍同时，宝利国际更注重高标准人才的选用机制建设工作，在引进外部高端人才、领军人才来助力企业快速发展的同时，注重内部培训培养工作，鼓励并积极做好公司 80、90 后人才梯队建设工作，各类人才均发挥了重要作用，形成了人尽其才，才尽其用的良好人才发展环境。未来，宝利国际将在创新发展过程中，积极做好人力资源战略规划，构建人才战略版图，让人才成为企业未来发展聚力赋能的重要保

障。在注重人才引进的同时，宝利国际非常重视人才培养、培养机制建设工作，采用内培与外培相结合的模式，提升员工的综合素质和工作技能，及管理者的管理能力。针对不同阶段的员工，公司开展不同的培训，自上而下构建了完善的培训体系，积极寻求各种有效的培训资源，定期组织各项专业培训，加强与员工沟通交流，进一步提升员工的专业技术和整体素质，促进员工和企业共同发展。目前尚未有以沥青为主营业务的上市公司，故此无法对研发人员的待遇进行横向比较。祝您投资顺利！

18、问：目前在沥青行业中，公司的行业地位如何，公司的核心竞争力和优势体现在哪里

答：目前国内沥青行业的竞争格局总体上有两个特点：一是我国专业沥青生产企业数量多而规模小，覆盖市场区域化明显，行业集中度不高，行业核心竞争力不强。宝利目前年产销量超过 70 万吨，位居国内同行业前列，但仅占行业总量份额 2%左右。对比发达国家成熟市场，我国专业沥青行业产业集中度差距非常明显。二是企业对客户综合服务能力较弱。受制于管理水平、资金、客户资源等等各种因素的制约有的专业沥青的企业长期以单种产品的“生产—运输”的传统业务模式为主，有的走仓储服务专业化，也有的以轻资产贸易业务为主，还有的转向发展集装箱运输和向下游拌合站施工。但总体来说基本上没有企业能够为客户提供多种沥青产品的全链路综合服务，这也进一步导致行业非常分散。公司的核心竞争力主要体现在：1、品牌优势；2、产品优势；3、专业的管理团队优势；4、技术创新优势。

19、问：能否具体介绍一下公司的销售模式，以及未来要如何拓宽销售渠道，发掘更多潜在客户

答：1、沥青业务为直销模式，主要是通过参加大型高速公路等道路项目招投标、大客户战略合作、终端中小客户（零售）开发等获得业务机会，与沥青材料需求方签署产品购销合同，提供满足客户需求的产品，从而获得收入和利润。我国幅员辽阔，各地区对沥青产品的需求也是此消彼长，通过针对性的全国性布局，公司能够保障在不同区域需求量有所变动的情况下，保障业绩的稳步发展。随着国家“一带一路”政策的推进，公司将重点关注基础设施建设薄弱的中西部地区，充分发挥优势，扩大公司产品在中西部地区的应用规模。当未来道路建设的增长高峰期过后，道路的养护对专业高品质沥青的需求将日益加大，公司也将积极迎合道路养护业务的特点，提前布局应对产业转型，带来新的业务增长点。

2、通航业务是通过和国家应急管理等相关客户单位签署直升机航空应急救援及森林消防项目的业务合同，按照巡航飞行小时数与客户结算，从而获得收入和利润；通航服务业务的盈利模式是通过销售或租赁新机、二手机，飞行器航材的销售以及提供维修定检等服务获得收入和利润。将立足租赁市场的优势地位，根据市场的需求，因需而动，持续深化与国内主流通航运营企业，海直通航、山东通航等头部企业的战略合作，全力支持Ka32 直升机在国内的运行保障，加快推进组装、运营、维修、保障等全产业链环节的建设，力争建设成为以Ka32 机型为主体的，俄系直升机运营维修保障服务中心，以完善的售后配套服务以及维修维护的技术转化成果为核心竞争力，带动整机销售产业，助攻国内航空应急保障体系中航空器装备的供应及维护。

20、问：目前除了主营业务外，公司还看好哪些细分领域的业务，未来新的利润增长点会在哪里

	<p>答：2023年，公司将调整经营计划，并以追求盈利为核心导向，落实降本增效；同时进一步聚焦主业，持续拓展渠道通路，提升市场份额；此外全力推进资本运作，改善资产负债结构。随着各项措施的稳步推进，公司经营业绩将持续得以改善。我国幅员辽阔，各地区对沥青产品的需求也是此消彼长，通过针对性的全国性布局，公司能够保障在不同区域需求量有所变动的情况下，保障业绩的稳步发展。随着国家“一带一路”政策的推进，公司将重点关注基础设施建设薄弱的中西部地区，充分发挥优势，扩大公司产品在中西部地区的应用规模。当未来道路建设的增长高峰期过后，道路的养护对专业高品质沥青的需求将日益加大，公司也将积极迎合道路养护业务的特点，提前布局应对产业转型，带来新的业务增长点。</p> <p>21、问：长期以来，公司的项目业绩都不错，周董上任了，让股价动起来嘛</p> <p>答：感谢您对公司的关注和支持，祝您投资顺利！</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年05月08日