

证券代码： 002282

证券简称：博深股份

博深股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	易方达基金 胡硕倬
时间	2023年11月16日(周四) 下午 13:30~14:30
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书井成铭、证券事务代表张贤哲
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的金刚石工具、涂附磨具、轨交装备三个业务板块中，更侧重于发展哪个板块？</p> <p>三个板块中金刚石工具业务是公司上市时的原有业务，涂附磨具业务是重组并购方式拓展的业务，轨交装备业务是在高铁制动片的基础上又收购了汶上海纬的制动盘发展的。</p> <p>金刚石工具、涂附磨具都属于磨料磨具行业，博深和金牛也分别是金刚石工具和涂附磨具这两个细分行业的龙头企业，行业竞争充分，也比较分散，涂附磨具行业相比金刚石工具行业而言，集中度更高些。这两块儿业务的未来发展主要依靠成本控制能力、管理能力的持续提高，效率的持续提升，提高产品竞争力，进而提升盈利能力。当然，如果有技术、产品、渠道基础比较好的企业，也可以并购整合。</p> <p>轨交装备行业外延和空间都比较大。目前公司的轨交装备产品主要是高铁制动片和制动盘，其中，汶上海纬的制动盘是目前轨交装备的主要营收来源，年营收额约2亿元左右；闸片产品年</p>

营收规模还比较小。

去年公司控股股东发生了变更，具有铁路轨交行业背景的山东铁投集团成为公司的控股方，为公司轨交装备业务的发展创造了一定的条件。公司一方面做好现有轨交装备业务，提高营收规模和盈利水平，另一方面继续通过培育、并购等方式积极扩展轨交装备方面的新业务。

2、制动盘和制动闸片产品的销售方式一样吗？看到公司最近有中标闸片产品，对公司业绩有大的影响吗？

高铁制动盘主要由海纬机车子公司研发、生产、销售，产品工艺独特、质量过硬，技术门槛比较高，目前处于国际先进、国内领先的水平，主要的销售模式是通过制动系统集成商销售，即产品销售给核心客户铁科院下属的纵横机电，再由纵横机电将制动系统集成后将产品销售给中国中车下属的整车厂，用于新车制造和维保维修。

高铁制动闸片由母公司的轨交装备事业部组织研发、生产、销售，主要销售方式有两种：参加国铁集团的动车组闸片集采招标、与各铁路局维保翻修合作。闸片产品参与企业较多，竞争加剧。

公司在最近一次的国铁集团动车组闸片集采招标中中标了10.1万片产品，尚未签订正式合同，预计主要的产品交付期在明年。这次产品中标，对公司提高闸片的产能利用率、降低综合成本有积极意义，但对公司整体经营业绩影响不大。

3、公司的制动盘只用在高铁上吗？海纬子公司还有其他产品吗？目前的产销状况？对于明年的预期？

海纬机车的核心产品是动车组制动盘，是350公里/小时复兴号动车组（CR400）制动盘产品的核心制造商，也是250公里/小时复兴号动车组（CR300）制动盘、160公里/小时复兴号动车组（CR200/绿巨人）制动盘的主要制造商，也制造市域铁路、地铁等列车的制动盘，均通过制动系统集成商集成销售模式销售。此外，有部分制动盘产品出口印度。

海纬子公司还生产部分火车机车的汽缸盖，近年来还开发了部分大型工程机械部件产品，与国际知名的工程机械工厂配套，由于今年制动盘订单饱满，需要优先保证订单交货，工程机械部件产品生产交付量不大。

在疫后高铁出行需求大幅增长、铁路投资逆周期调节、高铁营运里程大幅增长的背景下，新车制造及维修维保订单充足。从子公司与客户的初步沟通的情况，以及根据国家高铁建设规划预判高铁营运里程的增长情况看，明年制动盘需求量预期仍较为乐观。

4、涂附磨具业务未来的增长点和方式是什么？

金牛研磨目前的主要客户在国内，国内市场销售占比约90%。所以，下一步金牛研磨海外市场的拓展有一定的潜力。一是充分发挥公司在海外市场的布局优势，发展跨国公司客户。博深美国先锋子公司维护的部分战略客户有涂附磨具产品采购业务，金牛近年来培育开发的陶瓷磨料产品质量稳定、性能优越、价格竞争力强，目前有一些产品正在客户测试，效果良好，下一步有可能通过美国子公司、金牛子公司、金牛的战略成品制造商客户共同合作，组织涂附磨具产品在美国市场的拓展。

金牛研磨的竞争优势主要在持续的新产品开发能力、品控能力、成本控制能力，这也是在涂附磨具行业整体受大的经济环境影响的情况下，金牛研磨市场份额、盈利能力稳步提升的关键所在。

5、涂附磨具行业的国内市场规模？下游应用场景？未来是否有进口替代可能？

据一些公开数据，国内涂附磨具行业规模约80亿元左右。涂附磨具下游广泛应用于汽车、家具、船舶、家电等领域，金属和木制品的抛光领域用量比较大，部分高端产品用于半导体、消费电子等产品元器件等精密磨抛，但用量比较小。

中国是涂附磨具产品的主要产地，出口量远大于进口量，但进口产品多为高端产品，附加值较高。但随着国内企业在材料、

	<p>工艺、技术方面的进步，国产产品会逐步替代部分原来进口的产品。比如，近年来金牛研磨开发的陶瓷磨料砂纸、砂布产品，有部分粒度号的产品被下游转换商客户加工成制成品销售后用于钛合金板材的去氧化层抛光、手机金属边框前工序抛光等。</p> <p>6、转让启航研磨股权的原因是什么？对公司涂附磨具业务发展有影响吗？</p> <p>一方面山东省国资委有对省属国有企业压缩治理和管理层级的要求，另一方面也结合企业经营的实际，综合考虑决定将金牛研磨持有的启航研磨股权转让。</p> <p>启航研磨有一条生产线，年营业收入不到 6000 万元，形成归属上市公司的净利润约 300 万元。本次转让是按照国资管理规定以产权交易市场公开挂牌方式出让，最终交易价格尚未确定，假定以目前资产评估的结果为成交价（挂牌底价）、结合公司的投资成本测算，可以获得年化 8.5% 左右的投资收益。转让启航研磨股权不会影响公司涂附磨具业务的整体发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-11-16