

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

编号：20200828

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>网上投资者交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中冀投资、华夏基金、华泰保险资管、大岩资本、浦银安盛、毅达融京（江苏国资产业基金）、东海基金、湘财证券、常州市高正投资管理有限公司、上海含德股权投资基金管理有限公司、湖南省财信产业基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司、福信金控、中蓉汇、江苏新供销基金、安徽正奇金融、平安证券、深圳纽富斯投资、兴银资本、嘉合基金、淮海天玺、银河投资、轻盐创投、华菱津杉、阳光资产、财通基金管理有限公司、东吴基金管理有限公司、兴证证券资产管理有限公司、中金自营、誉丰控股有限公司/誉华资产、上海大正投资有限公司、兴途投资、兴银成长资本管理、上海六禾投资、盈科资本、泓德基金、中车产业投资平台等 37 家投资机构代表
时间	2020 年 8 月 28 日上午 10:00
地点	（不适用）腾讯会议系统
上市公司接待人员姓名	井成铭、张贤哲

**投资者关系活动
主要内容介绍**

与会投资者与公司相关人员就关心的具体问题进行了交流，情况如下：

一、向投资者介绍了博深股份的基本情况

博深股份有限公司（曾用名：博深工具股份有限公司）创立于1994年，上市主体成立于1998年，总部位于石家庄高新区，在美国、加拿大、泰国及中国常州、上海设有多家全资子公司，主要生产基地位于中国石家庄、常州和泰国罗勇。公司于2009年上市，原主营业务为金刚石工具的研发、生产和销售。2017年与常州市金牛研磨有限公司重组，业务扩展至涂附磨具领域；2020年8月，公司收购汶上海纬机车配件有限公司获证监会批准，过户工作已完成。目前的业务包括五金工具、涂附磨具、轨道交通装备零部件三个板块。

二、公司业务及相关行业情况

（1）五金工具板块（以锯片、钻头、磨盘等产品为主体的金刚石工具、少量以钻机为主的电动工具）

目标：贯彻“产品领先，优异运营”策略，聚焦产品，提升盈利能力。

金刚石工具行业特点：企业多，行业集中度较低；应用于建筑施工、装饰装修、建材加工等领域）

（2）涂附磨具板块（以砂纸、砂布为主的涂附磨具产品）

目标：将金牛研磨打造成行业旗舰型企业

涂附磨具行业特点：涂附磨具是“工业的牙齿”、“工业的美容师”，应用于工业制造和加工的各行各业；行业竞争充分，集中度较高，行业前10名企业产值合计约占全部统计涂附磨具销售收入的60%以上；行业企业主要集中在珠江三角洲及长江三角洲。

（3）轨交装备零部件板块（自主培育的高铁刹车片+本次收购的高铁制动盘）

目标：以技术为基础，瞄准高端，做轨道交通装备关键零部件的重要参与者

行业特点：轨交装备（建设装备+机车车辆和配件+智能化交控设备及系统）外延广泛，市场容量庞大；车辆及零部件产业发展与通车里程高度相关；“城际高速铁路和城际轨道交通”被列入“新基建”七大领域之一；到2035年，全国铁路网达到20万公里左右，其中高铁7万公里左右。

三、近年来经营及财务状况（略，见公司定期报告）

2017年与常州金牛重组后，公司收入、资产、利润改善明显；经过近两年采取处理库存、精简产品品种、梳理客户结构，生产资源集中、盘活生产办公资源、开展租赁业务等一系列措施，从2020年半年报数据看，金刚石工具板块经营有明显改善。常州金牛子公司，经营状况

良好，今年上半年收入、利润有下滑，主要是由于疫情影响，开工晚、且开工后产能也是逐步增加，7、8月份发货同比已略增，预期下半年同比累计数据降幅将收窄。

四、公司本次发行股份购买资产的情况（略，见报告书及公告）

目前海纬机车股份过户已经完成，正在办理购买资产部分的股票上市工作，配套融资发行时间尚未确定，请关注公告。

五、互动交流

1、请问公司五金工具这块业务在未来的规划是怎么样的？为什么电动工具这款业务没做起来？

博深是做五金工具起家，最早的产品就是金刚石工具，金刚石工具主要是附件，装在设备上使用；围绕产品相关的思路，做了几款钻机产品，在行业内有一定的影响力。金刚石工具行业集中度低，竞争激烈，规模过亿元的企业就不多。

电动工具行业比较大，规模几十亿的企业也有，集中在珠三角、长三角。电动工具行业企业要做大，需要的配套能力强，北方不具备优势。

五金工具板块未来追求盈利能力的提升，目前看有一定收效。而且，我们在国内外的渠道布局是有优势的。

2、请问目前常州金牛公司涂附磨具业务的市占率如何？下游客户有哪些？

涂附磨具行业集中度相比金刚石工具行业集中度要高，行业前十名企业的占比约在60-70%左右，金牛的国内市占率大约不到10%。

涂附磨具应用广泛，下游领域主要有：（1）木制品加工领域，比如家具制造企业；（2）金属磨削领域，机械制造工厂、汽车制造以及汽车维修、不锈钢制品、医疗器械工厂、轮船制造等，高端领域像飞机制造中的磨削、高铁车体制造打磨等等；（3）电子加工领域，如电路板的打磨、手机外壳泡沫加工等。总之，涉及到焊接缝磨削、抛光喷漆等工序加工的地方都会用到，还有服装加工（如牛仔裤磨毛）、皮革处理中有时也会用到。

3、金牛磨具行业排名已属于头部企业，市占率有无进一步提升的空间？如何突破？

涂附磨具行业的技术、资金、设备等门槛都比较高，金牛成为行业的头部企业，是多年积累的结果，综合来讲，行业地位是由竞争能力决定的，首先是产品的综合性价比、稳定、过硬的产品质量，二是强大的客户基础，三是持续的产品研发和迭代能力，能够带领客户持续领先于行业的进步，还有团队在行业内的影响力。

从行业在欧美日韩的发展历程和产业转移的规律来看，行业有进一步集中的趋势，头部企业有进一步提升市场份额的可能。金牛市占率的进一步提升主要在于企业持续的投资、研发和产品革新的能力，比如，去年至今年，行业的情况并不是普遍景气，但金牛研磨推出的陶瓷磨料产品、金属磨削产品等新产品，市场反应好，客户订单稳步提升。此外，金牛研磨进入上市公司平台，资本的手段也会助力其市场份额的提升。

	<p>4、请问并购标的公司海纬机车的产品，高铁制动盘更新换代的周期多长？海纬的议价能力怎么样？</p> <p>首先，从行业格局来说，目前国内高铁存量多数还是和谐号列车，和谐号的制动盘主要的供应还是掌握在外方手里，主要由科诺尔提供。2017年我国开行“复兴号”动车组，海纬机车才有机会进入这一领域，成为中国高铁制动盘的核心供应商，具有一定的先发优势。目前从订单属性来看，高铁制动盘轮盘的更换周期大概在 2.5 年左右，运用里程大约在 240 万公里左右。产品性能质量是议价能力的基础，当然要尊重和遵循铁路采购单位的采购规则。</p> <p>5、请问公司三块业务的协同性在哪里？两次并购的并购逻辑？</p> <p>高铁刹车片的技术和公司的金刚石工具的核心技术均为粉末冶金技术；高铁刹车片和制动盘本身就是配套使用的高铁制动系统的核心基础部件，用户一样，产品应用场景一样，所以产品研发、销售有很强的协同性。前次收购的金牛研磨的涂附磨具与公司原有的金刚石工具同属于磨料磨具行业。</p> <p>6、未来业务增长的着力点在哪里？</p> <p>轨道交通装备业务是公司着力培育的业务，这次并购成功为未来这部分业务的发展打下了坚实的基础，相信未来这个板块的业务会越来越充实、饱满，特别是按照《新时代交通强国铁路先行规划纲要》，“到 2035 年，……现代化铁路网率先建成。全国铁路网 20 万公里左右，其中高铁 7 万公里左右。20 万人口以上城市实现铁路覆盖，其中 50 万人口以上城市高铁通达”，给轨道交通装备相关企业带来非常好的发展机会，公司将发挥“高铁刹车片+制动盘”的独特优势，抓住机会，加快发展。</p> <p>7、在做了两次并购之后，管理层对于商誉问题是怎么看待的？</p> <p>商誉问题表面上是一个财务问题，实质上是一个经营问题，这和我 国资本市场的点有 关系，在一定条件下有一定的必然性。但只要并购标的的经营稳定、持续、健康，商誉也可以是一块优质资产。截止目前，金牛研磨和海纬机车经营都很正常，公司商誉减值的风险较小。所以，我们会进一步加强两家公司的经营管理和内控建设，降低公司的商誉减值风险。</p> <p>接待活动过程中，公司相关人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020 年 8 月 28 日