**证券代码：603033 证券简称：三维股份**

**三维控股集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  ☑其他（电话交流会） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中信证券 王喆  申万宏源证券 任杰  中信证券 李鸿钊  中信证券 刘颖飞  中信证券 叶恩东  银叶投资 曹擎  永安国富 洪少超  马明星  大岩资本 覃瑜  盘京投资 王恩典  歌斐资产 王敬琰  申九资产 于烔彬  杉树资产 郑琼香 |
| **时间** | 2022年4月26日 |
| **地点** | 电话会议线上交流 |
| **上市公司接待人员姓名** | 广西三维执行董事 吴善国 广西三维副总经理 金海兵  三维股份董事会秘书 戴涛 三维股份财务总监 顾晨晖 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **今年的年报情况如何？各个板块情况如何？**   2021年度公司实现营业收入33.64亿元，同比上升86.89%，实现归属于上市公司股东的净利润1.24亿元，同比下降41.15%。其中橡胶制品产业营业收入为13.90亿，比上年增加13.63%；轨道交通产业营业收入为5.88亿，比上年增加3.56%；化纤产业营业收入为12.34亿，营业收入比上年增加31,080%。   1. **目前公司BDO项目情况进展如何？**   公司在内蒙古乌海市设立内蒙古三维新材料有限公司，建设90万吨/年BDO及可降解塑料一体化产业链项目。项目一期建设30万吨/年1,4丁二醇(BDO)、10万吨/年可降解塑料PBAT、6万吨/年高端聚醚材料PTMEG、60万吨/年甲醛装置、配套36万吨/年乙炔原料(电石)联合装置。  目前项目一期已经完成开工建设所需的相应审批手续，并落实能耗指标，公司引入[中国化学工程股份有限公司](http://www.baidu.com/link?url=FtcIwD8ftoCuB7ogt_lVEO8-hUIYmWaC_mkifAyp_BEyDg29uyAx8e8yZomi2qa3)旗下的华陆工程科技有限责任公司提供EPCM服务，于2022年3月13日开工建设，力争于2023年中期满足投产条件。  二期的能评已经通过了，公司目前正积极推进二期的能耗落地、环评审批等工作。   1. **公司轨交业务今年增长很好，能否简单介绍下？**   公司2021年度轨交板块发展势头很好。报告期内，轨交业务实现收入5.88亿，同比增长3.56%，净利润1.91亿，同比增长14.24%，这是合并范围内的数据。四川三维作为联营公司没有并表，今年实现营业收入5.42亿，净利润超过8,000万。所以，从整个公司的轨交版块来看，今年收入规模超过10个亿。   1. **轨交业务后面的发展空间在哪里？**   我们考虑从以下几方面发展轨交业务：  1、推动现有区域的新订单落地：公司现有的生产基地包括广西、广东、云南、四川和浙江，基本可以覆盖长江以南以及西南、西北片区的市场。这些区域接下来还有很大的市场，比如广州18号线5月底就要开始招标、成都接下来成德线、成眉线又将启动180公里左右的建设，预计成都第五期轨交规划也要上报，同时，广西、浙江等基地也继续开拓周边的高铁、城铁订单。总之就是继续在我们的现有区域加大订单获取力度。  2、继续丰富产品品类，提升订单产值：目前我们主要产品包括管道片、轨道板以及轨枕等，部分项目也会打包提供一些扩配件、减震用品等，我们现在也在争取更多的这种打包式订单，为客户提供一站式的供应服务，从而提升订单产值，实现增收增利。我们也在和客户共同探索，也希望远期能够依托我们在混凝土制品领域的经验和产能，尝试更多轨交领域的混凝土制品，如桥梁、站台等，从而实现规模的快速增长。  3、复制“成都模式”，开拓新市场：四川三维是我们与成都轨交集团成立的合资公司，运行一年多以来的成效还是很明显的，这种专业分工、强强合作的方式我们总结为“成都模式”。接下来我们也会大力推动“成都模式”的在其他区域的复制，尤其是在我们目前尚未布局的长江以北，很多城市也有轨交规划，所以我们现在也在积极开拓，希望通过这种合作的形式快速的进入新市场，从而实现轨交业务的新增长点。  4、携手央企，参与海外轨交建设：高铁已经成为中国制造的一张名片，我们今后也将跟随中国高铁走向海外的步伐，以“成都模式”为模板，积极与央企合作，与海外政府合作，参与到海外高铁建设中去。   1. **公司22年的经营计划如何？** 2. 做大做强轨交业务，推动“成都模式”复制。   以“成都模式”积极与国内各大城市的轨道交通企业、各区域铁路集团公司合作，共同开发城市地铁、城际轨交市场。同时积极根据国家“一带一路”战略，发挥自身优势，加强与央企合作，共同布局国际轨道交通市场，促进公司的转型升级。  2、挖掘胶带业务潜力，加大新客户、新市场开拓力度  公司将在坚持巩固现有市场的前提下，提高中高端市场竞争力，重点开发国外高端头部优质客户，承接国内外大型项目工程。研究开发新产品，提升现有产品性能，满足市场要求，研究降低产品成本，提高市场竞争力。   1. 确保BDO项目如期投产   公司将把握行业发展机遇，继续加强BDO团队力量，通过多种渠道落实项目建设资金，与各方密切配合，全力以赴，争分夺秒，力争如期实现一期项目投产。并积极推进二期建设所需各种审批及生产要素的获取。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2022年4月26日 |