**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（请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华泰证券 张艺露、苏海斌、何佳铭、季晨曦、苏新力  嘉实基金 陈路华  中邮基金 王欢  舜宇产业投资基金 徐畅  北京方圆金鼎投资管理有限公司 赵香梅  深圳市中瑞林投资管理有限公司 李炜  北京华诺投资管理有限公司 曾吉庆  上海中千投资管理有限公司 许国阳  宁波宁聚资产管理中心（有限合伙） 张雷  华林资本投资有限公司 黄燕钦 |
| **时间** | 2023年07月20日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 戴涛先生  证券事务代表 张雷 证券事务专员 林宇航 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司基本情况介绍：**  公司目前形成“化工、交通”两大领域三大主业的业务格局：包含橡胶制品产业、化纤产业、可降解塑料产业、轨道交通产业。轨道交通产业生产基地位于“珠三角”、“长三角”以及国家“一带一路”沿线所覆盖的云南省、四川省等省份。橡胶制品产业生产基地和化纤产业生产基地均位于三门县内。可降解塑料产业生产基地位于内蒙古乌海市低碳产业园区。2022年度公司实现营业收入38.73亿元，同比增长15.12%，实现归属于上市公司股东的净利润2.32亿元，同比增长83.93%。2023年1-3月，公司实现营业收入8.29亿元，同比下降7.77%，实现归属于上市公司股东的净利润0.398亿元，同比下降18.23%。  **二、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。  公司正组织各方按计划推进项目建设进度，目前电石装置马上进入试车阶段，运行平稳后即可投料生产。BDO主要装置已经安装到位，正在进行调试前的准备工作，然后即可进入试车。  **三、接下去几年内BDO会不会呈现上跃式增长？公司有何应对措施吗？** BDO下游主要包括应用于纺织服装的氨纶、应用于锂电及半导体等领域的GBL、NMP，以及可减少白色污染的可降解塑料PBAT等。这几个下游版块目前看都有广阔的成长空间，因此我们看好BDO未来的需求增长。公司将以BDO一体化项目为核心，继续布局上游资源，不断扩展产业规模，优化成本优势；密切关注下游动态，重点布局新兴领域、进口替代等高附加值下游产品开发；积极响应碳中和战略，不断提升绿色低碳生产水平。致力于构建“上游树大根深，下游枝繁果盛”，规模优势与盈利能力兼具的绿色一体化产业链。   1. **简单介绍下公司的发展战略。**   三维股份自创立以来，就始终秉承“专注实业，立足中国，布局未来”的发展理念。在改革开放之初，公司以橡胶制品产业切入快速爆发的工业化进程，迈出了发展的第一步；在中国城镇化进程中，敏锐地把握轨道交通产业庞大市场机遇，进军轨交业务，实现公司业务版图的再一次扩张；在中国进入绿色发展新阶段，大力推动双碳经济转型的历史机遇前，我们再一次布局BDO及可降解塑料一体化项目。公司将持续加大对公司治理、人才引进、技术创新、产能优化、市场营销等环节的投入和升级，继续锚定中国经济发展，积极寻找新经济带来的新机遇，始终扎根制造业，稳步推进多元化产业布局。  做精橡胶产业：强化产业链优势，加大创新研发力度，提升现代管理水平，始终确保橡胶产业的龙头地位，不断提升品牌知名度和市场竞争力。  做大轨交产业：不断丰富产品品类，扩大在手客户订单规模，以期内涵增长；与更多合作伙伴强强携手，开拓更多国内城市地铁、城际轨交市场，共同布局国际轨道交通市场，以期外延增长。  做强新材料产业：以BDO一体化项目为核心，继续布局上游资源，不断扩展产业规模，优化成本优势；密切关注下游动态，重点布局新兴领域、进口替代等高附加值下游产品开发；积极响应碳中和战略，不断提升绿色低碳生产水平。致力于构建“上游树大根深，下游枝繁果盛”，规模优势与盈利能力兼具的绿色一体化产业链。   1. **公司2023年的经营计划是怎么样的？**   随着BDO一体化项目的投产，公司将进入发展新时期，加快产业链整合，全力打造绿色产业生态圈。  1、多举措推进集团化布局，继续提升全面内控能力  随着公司各投资项目的落地，母公司与子公司的内控管理面临更高的挑战。公司将持续更新现有信息系统，不断提高信息化办公水平；将架构和完善内控管理体系，通过人才引进、组织培训、团队建设，加快推进精细化、标准化管理；加强财务管理，调整财务管理结构及内控职能定位，推进母公司和子公司的预算、结算、审计工作，提高财务统筹水平。通过完善内控管理系统，提高母公司对各子公司的资源整合能力，为公司向集团化转变提供有力支持。  2、内外协同创新，确保橡胶产业高质量发展  公司将在降本增效上继续跟进，从节能降耗、强化物流、整合采购等环节入手，深入挖潜增效，进一步激发全员创效增收的内生动力。提高创新质量，加大创新投入，优化产品结构，开拓新兴领域，打造更加高端、丰富的产品体系。加强安全合规性建设践行绿色发展理念。  对外巩固现有国内外销售网络的基础和优势，深化与核心客户的战略合作关系，同时继续拓展美国、欧洲等发达国家、地区的销售网络，布局海外仓库，提高物流效率，提升客户响应；开展全员立体式营销，整合营销资源，推进线上线下联动、售前售后联动、生产技术联动等变革，以更高的效率服务客户、服务市场。  3、确保BDO项目投产，力争“投产即销售”  公司将继续按计划推进BDO项目的建设，组织协调各方，做好土建收尾、设备安装试调、人员招聘培训及相应验收工作，确保项目如期投产。公司已组建销售团队，适时将工作重心向销售倾斜，及时关注BDO项目下游动态，积极与目标客户建立顺畅的沟通渠道，确保实现投产即销售。  4、推进新合作项目订单释放，拓宽轨交产业发展道路  “成都模式”复制已经初见成效。公司已与中铁建华南建设有限公司签订合作框架协议，共同开发承揽华南区域的地铁、铁路项目，目前已有少量订单正在执行中，后续双方将密切合作，促进后续订单的释放。  公司与台州市交通资产管理中心有限公司合资设立台州山强建筑工业化有限公司，双方将共同开发华东区域市场，并以S2线路工程、甬台温高速改扩建项目为契机，充分发挥公司轨交板块多年来在该领域的丰富经验，在获取现有产品业务机会的同时，开发承接隧道、高架线及站台等工程中的装配式产品订单，实现公司业务范围的扩展，从而实现市场空间的拓展。  上述合作，将有利于实现公司订单数量与单个订单产值的增长，实现质、量同增，进一步拓宽轨交产业道路。同时，公司也在积极与更多潜在合作伙伴交流，力争共同布局国际轨道交通市场。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年7月20日 |