**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** | [x] 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** | 华西证券 杨伟 王丽丽永赢基金 胡亚新太平基金 杨行远 |
| **时间** | 2023年08月31日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理、财务总监 李帅红女士董事会秘书 戴涛先生 |
| **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。2023年1-6月公司实现营业收入18.44亿元，同比下降2.81%，实现归属于上市公司股东的净利润1.16亿元，同比增长21.8%。公司BDO一体化项目基本建设完成，已经具备生产条件，相关岗位人员已招聘到位，目前正推进设备调试及人员培训工作，为后续生产做好准备。公司销售渠道已基本搭建完毕，销售团队已与下游多家客户达成初步合作意向，确保“投产即销售”。在橡胶制品领域，公司继续加大市场开拓力度，拓宽销售广度和深度。公司于上半年完成了传动V带厂区搬迁工作，作业环境和仓储、物流等环节得到改善，生产流程布局更加科学高效。公司根据市场情况，结合调研结果，也在规划部分生产设备的自动化改造升级工作。在扩大产能的同时公司积极推动产品创新和技术升级，上半年度改进升级产品4项，新品开发7项，获得批准的发明专利2项。子公司浙江三维联合热电有限公司二期项目进展顺利，已进入试产阶段。在轨交领域，公司年初与中铁建华南建设有限公司、台州市交通资产管理中心有限公司的合作已有实质性进展。报告期内，公司与台州市交通资产管理中心有限公司的合营企业台州山强建筑工业化有限公司中标台州路桥机场进场道路一期工程项目所需预应力混泥土矮T梁，实现公司轨交产品品类的新突破，该项目二期工程相关的市场开拓工作也在积极推进中。台州市域铁路S2线工程工建施工招标已全部完成，公司正积极筹备参与后续相关产品招标工作。公司与中铁建华南建设有限公司已经斩获广州地铁部分订单，并积极跟进拓展后续订单。成都区域，公司密切关注成渝双城轨道市场，积极跟进成眉线和成德线市域铁路的进展情况。 **二、截至现在公司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BDO一体化项目基本建设完成，已经具备生产条件，相关岗位人员已招聘到位，目前正推进设备调试及人员培训工作，为后续生产做好准备。公司销售渠道已基本搭建完毕，销售团队已与下游多家客户达成初步合作意向，确保“投产即销售”。**三、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8月31日 |