

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	瑞银资产管理（上海）有限公司 陈珺诚
时间	2023 年 12 月 27 日 (周三) 下午 14:30~16:30
地点	公司会议室
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、看到公司去年成为国资控股公司，在公司治理和经理层安排上有什么变化吗？国资进来后对公司的经营管理有没有影响？</p> <p>因为公司控股股东变化，公司由原来的民营企业变为由国资为大股东的混合所有制企业，公司治理结构必然会有所变化，董事会构成上变化比较大，董事会共 9 名董事，其中铁投集团通过大股东铁投基金提名 6 名董事（含 2 名独立董事），非独立董事中 1 名董事担任党委书记、副董事长，1 名董事兼副总经理、财务总监，其他 2 名董事未在上市公司担任执行职务；原股东提名 3 名董事（含 1 名独立董事），分别担任董事长、总经理。</p> <p>经理层变化不大，除以上人员外，还有一名副总经理是由大股东方面提名，目前负责公司轨道交通装备事业部工作。其他经理层人员工作没有变化。</p> <p>这样的安排使公司在实际控制权变化的情况下，最大程度导上保持了经营管理的稳定，有利于企业持续、健康发展。</p> <p>2、看公司的公开财务信息，这两年经营情况有比较明显的</p>

改善和提升，特别是近两个季度改善明显，能否介绍下管理层为提升公司营运能力、改善经营所采取的措施和工作思路？

感谢您的认同。近几年外部经营环境大家都有切身的感受，公司经营取得一定的成效，得益于公司管理层和各经营单元团结协作和立足实际，制定了切合公司实际的经营战略，并以抽丝剥茧、日拱一卒的方式持之以恒、坚持不懈地推进和实施落地。

在 2020 年初，公司总经理提出了“亲近用户，产品领先，优异运营，做优秀企业公民”的管理战略，并以此为牵引，着力加强战略、财务、信息、人力“四个中台”建设，以实现“战略穿透到基层，财务穿透到业务，数据穿透到决策，资源穿透到产品”的管理效果，进而提升经营能力和盈利能力。具体来说，这几年持续做了有以下几个方面的工作，取得了一定的成效。

基于公司是通过重组、并购将三块业务整合而成这样的现状，首先从公司的初始业务金刚石工具业务的盈利改善入手，将公司本部的金刚石工具研发、生产资源——泰国子公司的生产资源——美国先锋、加拿大子公司等北美销售资源统筹协同，明确各自经营重心和目标方向，同时考虑各地税收政策、市场资源、法律环境等因素，形成研产供销的协同，在供应链管理、定价策略等方面统筹兼顾，减少内耗，提高效率，在石家庄母公司、泰国子公司两个金刚石工具生产基地之间合理配置生产资源，结合公司的物业租赁业务，最大程度盘活资产，提高盈利。通过持续的推进、整合、统筹、磨合，目前金刚石工具业务单元的经营效率和效果都有明显的提高，板块盈利也有较明显改善。

第二，以信息化为抓手，推动“优异运营”战略落地。这两年我们以金刚石板块石家庄母公司业务单元为起始，以 ERP、MES 系统的升级为契机，以提高效率为目的，梳理优化研发、生产基层业务流程，提高产品、工艺、配方等的标准化，细化颗粒度，为生产作业的标准化、柔性化打好扎实的基础。目前，母公司金刚石工具业务的线下流程优化和线上系统升级已经完成，效果良好。泰国子公司目前正在实施同样的工作，美国先锋子公司、加

拿大子公司也马上开始实施,基于其商贸业务特点和当地环境条件,有计划的实施推进。金刚石工具业务板块实施完成后,明年将着力推动和实施金牛研磨子公司信息化升级工作,以信息化提升整体运营效率的提升,向效率求效益。

第三,抓好供应链管理。在内部业务、资源协同的基础上,做好供应商关系管理,并结合账期政策、库存政策,做好采购议价等管理,向成本管理要效益。以成本优势支撑规模效益型模式得以持续。

第四,着力培育和开发战略大客户。公司在境内外销售布局较为合理,充分利用资源优势,开发大的跨国公司采购客户。

总体来说,这些措施的采取取得了一定的成效,这也是这几年的持续推动使得公司的财务指标持续改善,但很多措施还没有完全落地,还有改善和提升的空间。

至于二季度、三季度季度盈利指标的改善,更多的因素是原材料成本同比降低因素的影响。

3、目前在海外市场销售的只有金刚石工具产品吗?

金刚石工具业务收入有60%以上来自境外市场,利润贡献占比更高一些,境外市场主要是美国占比较大,境外市场毛利较高的原因是产品与国内产品不同,同时境外销售子公司也会贡献较高的销售毛利。

常州金牛研磨大约有10%的营业收入来自出口,主要是越南等东南亚市场。下一步有计划,发挥美国子公司优势,通过美国先锋子公司、金牛子公司以及与战略成品制造商客户的紧密合作,共同推动涂附磨具产品在美国市场的扩展。

4、看到常州金牛子公司的经营较去年有比较大的改善,主要原因?改善会持续吗?

去年是公司经营较困难的一年,主要原因一是疫情等的影响,订单不充足,二是原材料价格高企,企业经营利润降低较多。但即使在这样的情况下,按照行业协会的统计,去年金牛研磨的产值、销售额均上升至同行业首位。

	<p>今年金牛研磨经营有较大改善，主要原因如刚才所说，原材料价格较去年有降低，成本压力有一定缓解，但能源价格还是比较高。总体上还没有恢复到历史最好的水平，但无论销售情况、盈利情况都在持续向好的趋势中。</p> <p>5、看半年报信息，海纬机车经营也有较大改善，会持续吗？</p> <p>海纬机车今年订单量较饱满，盈利情况较去年有较大改善，具体数据要等年报披露。由于国家高铁营运里程的持续增长和部分列车维修业务对制动盘的需求增长，预计后期其也经营也较为乐观。</p> <p>6、看公司货币资金较充裕，明年公司有新建厂房扩产的计划吗？</p> <p>公司经过这些年的经营积累，货币资金较充裕，如果有比较好的、适合的标的，不排除现金方式收购盈利前景好的企业，但至目前没有明确标的。</p> <p>鉴于目前的经济大环境，公司现有业务扩大产能规模较为谨慎，但明年会在环保方面增加一些投入，具体的预算、投资计划会在 2023 年年报中披露。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-12-27