

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	<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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	华安基金 辛大伟 华泰证券 姚雯薏 华泰证券 苏海斌
时间	2022年9月22日
地点	公司会议室交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：戴涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍：</p> <p>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。2022年1-6月，公司实现营业收入18.98亿元，同比增长29.45%，实现归属于上市公司股东的净利润9494.8万元，同比增长3.54%。</p> <p>一、目前公司BDO项目相关进展情况怎么样了？</p> <p>公司在内蒙古乌海市设立内蒙古三维新材料有限公司，</p>

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。

为确保顺利实现 2023 年 5 月中交的目标，公司已经调配精干人员，并公开招聘数十名实践经验丰富的专业人才，组建由总经理牵头的 BDO 一体化项目管理运营团队，自 3 月开工以来，项目团队扎根施工现场，在设计、技术谈判、采购管理、工程施工等方面任务层层分解，责任压实到人，进度定期汇总，随时查漏补缺，并最大限度利用总包单位在技术、管理等上面的专业优势，全力以赴按照计划有序推进。截止到 8 月底，主要功能区域施工已达主体结构，基础部分基本完成。BDO、电石以及动力站等环节的核心装置设备招标、采购工作也基本完成，部分非关键设备或辅助设备的采购工作也在按计划推进。公司也在积极推进二期项目所需能耗指标落地相关工作，目前已经完成资料申报，等待政府审批。

为进一步提升产品成本控制力，公司经过努力，可新增建设 50 兆瓦背压式汽轮发电机组一套，在满足一期项目全部蒸汽需求和部分用电需求的同时，还能够“减量化、资源化、无害化”处置生产过程中的污泥两万余吨。

二、目前市场传闻 BDO 未来新增产能较大，实际产能怎么样，未来需求情况如何？

由于下游 PBAT、NMP 及氨纶新增需求快速增加，所以去年以来宣布建设 BDO 的企业很多，统计规划产能要超过 2000 万吨了，但据我们了解，近两三年内，实际能投产的产能会远远低于这个数字。这可以从两个方面验证：1、开工必备的环评批复。综合各地环保公开信息，截止到 8 月

底，取得环评批复的产能还不到两百万吨，部分产能在环评过程中，超过 60%的规划产能都还没进入环评阶段，也就不可能开工建设。2、综合业内各方面信息，目前已建和在建的产能不到 200 万吨。综合两种渠道测算，考虑新产能 18-20 个月的建设周期，BDO 实际可新增产能有限，且受制于当前 BDO 价格触底，行业平均触及盈亏线，预期许多不具备上游配套优势的企业将放弃投资计划；而一旦新增产能释放后，得益于工艺路线、设备优化带来的成本优势，原有老旧产能尤其是海外产能也有可能关停，由此带来市场空间尤其是出口替代空间，因此未来 BDO 供需格局仍可维持乐观预期。

三、公司对于轨交业务板块后续的重心和方向在哪里？

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。

	<p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月22日