

证券代码：300441

证券简称：鲍斯股份

宁波鲍斯能源装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210903

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（电话会议）
参会单位名称	西南证券；易方达基金；国泰基金；华安基金；华宝基金；东北证券；博昀投资
时间	2021 年 09 月 03 日 15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事会秘书徐斌、阿诺精密总经理巫智勇
投资者关系活动主 要内容介绍	调研记录： 董秘就鲍斯股份的基本情况作了简单的介绍。公司参会人员并就投资者关注的问题作相应的解答，主要问题及回复情况内容如下： 问题一：阿诺精密的经营情况、公司历程及发展目标？ 答复：阿诺精密在 2002 年由德国工学博士柯亚仕创立。柯博士当时发现国内硬质合金刀具这个行业被国外垄断，价格非常高，因此决定创业，成立了阿诺精密。阿诺精密一直以中高端制造进口替代为目标。经过十几年的发展，阿诺精密在杆状类刀具方面已经做到了一定规模，在国内品牌中具有较高的知名度。2016 年阿诺精密被鲍斯公司收购后，不管从资金还是资源等方面都得到了很大提升，阿诺精密开始布局拓展产品线。2016 年阿诺精密收购了生产人造金刚石刀具的常熟万克，补充了阿诺精密的 PCD 刀具这一大类产品。2017 年阿诺精密收购了新加坡亚狮，一是为开拓东南亚地区的海外市场，二是为了进军电子通讯领域。这次与株洲科力特合作，则是为了拓展高端数控刀片市场。 未来，阿诺精密规划通过 3-5 年成为中国金属切削刀具领域的头部企业。确保孔加工刀具领域的领先地位，纳米涂层技术业务要成为国内领先，做强金刚石超硬刀具，以满足新能源汽车领域的旺盛需求。计划高起点进入硬质合金刀

片的制造，成为替代进口刀片的主力军。公司产品将由现在的非标刀具为主转变成以标准刀具为主、非标刀具为辅的格局；按产品种类，将从整体硬质合金刀具扩展到整体硬质合金刀具、硬质合金刀片、超硬刀具和纳米涂层技术应用。

问题二：阿诺精密和其他刀具公司的销售模式为什么存在差异？

答复：阿诺精密目前主要以非标定制刀具为主，需要去了解客户的需求和具体情况，包括一些技术服务，体系运转要求更高，采用以直销为主，经销为辅的销售模式。

问题三：阿诺精密后续是否有扩产的计划，扩产后的产能规模将是如何？

答复：阿诺精密的扩产计划已经实施了，上半年追加了 4,000 万的设备投资，预计下半年将会陆续到位。扩产后的产能会是追加投资额的 1.5 倍左右，我们估算将会增加 6,000 万的产能。

问题四：阿诺精密的产能扩产计划能否满足下游的需求？

答复：整硬刀具未来市场的竞争将会越来越激烈，我们在这一块的投入采取的是温和增长的方式，争取通过自有投入和供应链整合双通道成为整硬刀具头部企业。我们更看好数控刀片、纳米涂层、PCD 刀具这三块市场，将来在这三块的投入强度会比整硬刀具的更大。

问题五：阿诺精密站在公司层面来看，对下半年以及明年制造业景气度展望如何看待？

答复：从长远角度来看，我们认为目前国家政策、各类资源都在向制造业倾斜，我们对未来的中国制造业发展充满信心。

问题六：公司是如何保持近几年的高速增长？

答复：公司之所以能保持高速增长，主要在于充分发挥公司的核心竞争力。一是公司实行节能环保、进口替代的产品战略定位。通过不断的提高基础零部件及整机制造能力，提升产品品质，发展自主技术，持续创新，公司产品的技

	术水平、能效水平已处于行业领先地位，有能力抢占国内中高端市场，实现公司产品在工业制造领域中高端市场的进口替代。二是公司注重核心技术的培育，坚持技术创新为基石的发展路径，合理制定产品发展目标，推进新产品的研发和投入，确保公司发展后劲，增强公司核心竞争力。三是注重营销渠道的建设，在全国范围内成立销售服务网点，覆盖国内主要先进机械制造产业基地并辐射至全国。重视客户需求，建立和完善了售前、售后服务体系，为客户提供个性化、高品质的服务。 问题七：在原材料普遍涨价的背景下，公司压缩机产品是如何实现毛利率的增加？ 答复：公司压缩机产品之所以实现毛利率的增加，主要是因为一是产量的增加，规模效益充分得到体现；二是公司提高现有材料的利用效率，优化工艺流程，严格控制生产成本，加速产品迭代和服务升级，降本增效；三是公司议价能力较强。
附件清单	无
日期	2021 年 09 月 03 日