

博深工具股份有限公司
非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告
(修订稿)

为实现博深工具股份有限公司（以下简称“公司”）的战略布局，进一步增强公司资金实力，改善公司财务状况，提高公司资本实力，增强公司盈利能力和市场竞争力，公司拟向特定投资者非公开发行股票筹措资金。

一、本次非公开发行的背景和目的

（一）本次非公开发行的背景

1、国内新型城镇化为行业发展提供机遇

根据十八大提出的 2020 年全面建成小康社会的目标，新型城镇化建设将成为中国全面建设小康社会的重要载体和经济结构转型的重要支撑。2014 年政府工作报告再次强调并明确了今后一个时期内新型城镇化发展的具体内容和实施路径，农村人口落户城镇、城镇棚户区和城中村改造、中西部地区的就近城镇化都将成为中国新型城镇化建设的重要内容。

在新型城镇化的推动下，国内固定资产投资规模持续增长。根据《中国统计年鉴（2007-2013）》，我国全社会固定资产投资规模由 2006 年的 11 万亿元增加到 2013 年的 44.71 万亿元，年复合增长率达 22.18%。伴随着新型城镇化建设的不断加快，围绕城镇化配套设施及住房消费相关的行业将在较长一段时间内持续增长，将推动基建业、建筑装饰装修业、建材加工制造业、家具制造业的快速发展，为应用于这些行业的金刚石工具、电动工具及合金工具的发展提供广阔的市场空间。

2、外围经济的不确定性以及行业变革的新形势要求公司向高端化转型

博深工具作为全球金刚石工具产品的重要生产企业之一，通过多年的经营积累和发展，业已拥有多家境内外全资、控股子公司，在中国石家庄、上海和泰国、加拿大等国家建有研发与制造基地，在美国设有两家销售子公司，并已与国内 300 多

家经销商建立了良好的合作关系，外贸业务覆盖美洲、欧洲、东南亚、中东、北非等多个海外市场。公司作为跨国经营企业，在国际市场上采取“聚焦市场、聚焦产品”的营销策略，在欧美、东南亚及南美市场分别采用 ODM、区域代理等方式销售，与境外客户已建立起稳固的合作关系。2012-2014 年，公司境外销售额占公司营业收入的比例分别为 41.31%、48.11%和 49.05%，保持上升态势；境外销售额增速自 2012 年起大幅领先境内销售增速，2012 年、2013 年和 2014 年分别领先 18.07 个百分点、29.77 个百分点和 3.64 个百分点。

但随着欧美经济复苏进程出现反复，国际货币基金组织最近发布的《世界经济展望报告》将 2015 年全球经济走势的预测从 7 月份预计的 4%下调至 3.8%，世界经济未来几年将可能进入“新平庸”状态，美联储削减量化宽松、贸易保护主义等因素也为未来出口前景增加不确定性，公司需要通过持续的研发投入拓展金刚石工具的高端专用市场，从而保持境外销售的良好势头，通过满足境外客户的多层次需求，巩固与加深与境外客户业务合作的广度和深度，保持公司在行业内的领先地位。另外，随着国内人口红利的消失，人力成本的上升成为制约公司盈利能力提升的重要因素，公司需要加大研发投入，持续开发高端产品，提升毛利率水平，以覆盖成本的增加，提升盈利能力。

综上，博深工具将抓住国内新型城镇化建设及境外销售的良好势头带来的发展机会，坚持做好主业，围绕工具产业，拓宽和延伸产品线，不断扩展国内外市场，将公司打造成为持续经营、快速增长、健康发展的专业化工具制造企业。本次非公开发行是公司应对当前宏观经济形势和行业发展趋势，进一步做大做强主业、提升公司竞争力及持续盈利能力所采取的积极措施。

（二）本次非公开发行的目的

1、做大做强公司主营业务，拓展产品的中高端应用领域，实现公司业绩稳定增长

公司在巩固金刚石工具、电动工具和合金工具行业领先优势的基础上，依靠已具备的较为成熟的技术研发和规模制造能力，积极开发新产品，拓展新应用领域，以此顺应市场发展方向，拓展公司在中高端系列产品的研发实力，优化产品结构，

增加新的盈利点，提升公司盈利能力。本次非公开发行完成后，募集资金将有效改善公司当前资金实力较弱的局面。通过此次非公开发行募集资金，公司资本实力将得到加强，为公司各项业务的持续发展提供资金保障，有利于公司进一步增强研发和营销能力，扩大业务规模，培育未来新的盈利增长点，提高公司核心竞争优势。

2、改善资本结构，降低财务成本

通过本次非公开发行股票募集资金偿还银行贷款及补充流动资金，公司资本结构将得到优化，同时降低公司的财务成本，现金比率、流动比率等偿债能力指标得到改善，有利于公司提高抗风险能力。

3、增强发展信心，进一步提升凝聚力

本次非公开发行的主要认购方为公司控股股东、实际控制人直接投资的企业或其一致行动人。本次认购充分表明公司控股股东、实际控制人对公司未来发展充满信心。

二、本次募集资金的使用计划

公司本次非公开发行募集资金总额不超过（含）18,008.56 万元，本次募集资金总额在扣除发行费用后的净额将用于偿还银行贷款和补充流动资金。

（一）归还银行贷款

截止 2015 年 3 月 31 日，公司的银行贷款如下：

贷款银行	金额	到期还款日
交通银行河北省分行	6,000 万元（人民币）	2015 年 6 月 17 日
交通银行河北省分行	2,000 万元（人民币）	2015 年 9 月 25 日
中国银行曼谷分行	500 万美元	2016 年 3 月 2 日
泰国开泰银行（中文名曾用“泰华农民银行”）	300 万美元	每季末偿还 75 万美元,至 2016 年 3 月 31 日还清
合计	约 13,000 万元（人民币）	-

本次非公开发行募集资金拟偿还上述与交通银行河北省分行的合计 8,000 万元人民币借款，以降低公司财务费用。

（二）补充流动资金

公司拟使用本次募集资金中 100,085,597.34 元扣除发行费用后补充流动资金，具体资金需求和使用方向如下表所示：

序号	使用方向	募集资金拟投资金额（万元）
1	支撑公司现有业务增长、增强业务链条整合能力的流动资金投入	4,500
2	建设韩国研发中心，加大高端金刚石工具产品的研发投入	2,500
3	高铁产品的研发、认证和未来的产业化的投入	不超过 3,008.56
合计		不超过 10,008.56

注：上述总额包含此次发行费用。

三、本次募集资金的必要性和可行性分析

（一）优化资本结构，提高财务弹性，增强抗风险能力

截至 2015 年 3 月 31 日，公司银行借款余额约为 13,000 万元，主要为抵押借款。截至 2015 年 3 月 31 日，公司房屋建筑物及土地使用权合计金额为 23,700 万元，占总资产的比例为 22.62%，其中已经用于抵押的房屋建筑物及土地使用权账面净值为 16,375 万元，占公司房屋建筑物及土地使用权账面净值的比例为 69.09%。由于银行对抵押物的偏好以及贷款条件的限制，继续用于抵押和质押的资产较少，对公司后续通过银行贷款实施间接融资构成较大影响。

另外，由于银行贷款对于款项的使用设置诸多条件以及期限错配，使得公司在使用银行贷款方面承受诸多限制，无法依据公司的资金状况合理调度和使用，不利于公司增强持续经营能力和提高核心竞争力。

假设不考虑本次非公开发行的发行费用，按照本次非公开发行股票募集资金总额 18,008.56 万元并使用本次募集资金偿还银行贷款 8,000 万元测算，对博深工具财务状况的主要影响如下：

项目	2015 年 3 月 31 日	发行后	增减幅度
----	-----------------	-----	------

项目	2015 年 3 月 31 日	发行后	增减幅度
股东权益（万元）	80,328.63	98,337.19	22.42%
负债合计（万元）	24,428.83	16,428.83	-32.75%
资产负债率	23.32%	14.32%	-9.00%

本次募集资金到位并偿还银行贷款后，博深工具资产负债率将从发行前的 23.32% 下降到发行后的 14.32%。本次募集资金到位后，上市公司资产负债率将有较大幅度下降，偿债风险将大幅降低，财务结构将显著改善，上市公司利用财务杠杆融资的能力将进一步提高。

截至 2015 年 3 月 31 日，博深工具与同行业上市公司资产负债率比较如下：

公司简称	截至 2015 年 3 月 31 日的资产负债率
黄河旋风	41.76%
安泰科技	44.98%
江南红箭	18.05%
豫金刚石	48.52%
博深工具	23.32%

资料来源：Wind 资讯

与同行业上市公司相比，公司的资产负债率高于江南红箭，低于黄河旋风、安泰科技、豫金刚石等上市公司，但考虑到公司韩国研发中心的建立、厂区优化整合、高铁刹车片项目均可能存在大额的后续支出，资金潜在缺口较大。

本次非公开发行募集资金后，公司资金实力得到充实，提升公司的资信状况及债务融资能力，可以相对较低的成本通过多种渠道的债务融资方式进一步获得经营所需资金，提高公司财务弹性和抗风险能力，从而提高持续盈利能力，实现公司的可持续发展。

（二）补充流动资金增强未来投融资能力和业务链条整合能力

随着业务规模的扩大，公司流动资金需求量亦进一步扩大。公司通过本次非公开发行募集资金补充流动资金，能够壮大公司资本实力，支撑公司未来的资本性支出以及增强对现有业务的整合提升能力，有利于公司的长期稳健发展。

(三)补充流动资金可加强公司研发投入,增强内生增长动力,提升盈利能力,促进公司转型升级

持续的研发投入是公司内生增长的重要源动力,公司在研项目的推进及新研发项目的实施,均需充足的流动资金作为保障。公司目前正处于业务转型升级的关键时期,原有的金刚石工具、电动工具、合金工具业务需要依托研发投入的加大,提升产品档次和附加值,摆脱低端,挺进高端;拟进入的高速列车制动闸片业务领域也需要持续的研发投入进行培育。一方面,业务转型和新业务培育需要大量的资金投入,另一方面,目前刚刚复苏的盈利能力、以及新业务培育中的不确定性也不支持公司高负债运营。因此,公司采取稳健的经营策略,低负债率运营,通过股本融资方式募集资金补充公司流动资金,符合公司目前业务转型的阶段性特点和盈利水平现状。

(四)偿还银行贷款,降低财务费用,增强盈利能力

低负债率运营,是公司在业务转型阶段采取的稳健经营策略。通过偿还银行贷款,可以进一步降低财务费用,提升盈利水平,符合公司目前的经营现状。由于成本和费用的增加,公司产品综合毛利率从2011年的35.47%下降至2013年的26.35%,经过内部的成本挖潜和采取费用控制措施,2014年的产品综合毛利率回升至30.11%。因此,通过进一步减少银行贷款,缩减负债规模,降低财务费用,对于持续提升公司现有业务的盈利水平具有积极作用。

综上所述,本次非公开发行将满足公司未来发展战略的资金需求,增强公司资本实力,降低财务风险,增加研发投入,有利于公司抓住新型城镇化以及向高端制造领域转型的有利时机,提升综合实力,从而更好地回报广大投资者。

四、本次使用募集资金补充流动资金各项用途所需资金量的测算

提别提示:以下流动资金测算过程中涉及到的公司财务数据测算等前瞻性描述,不代表公司的盈利预测,不构成公司对投资者的实质承诺,敬请投资者注意投资风险。

本次非公开发行股票募集资金总额约18,008.56万元,扣除发行费用后,将使用

其中的 8,000 万元偿还银行贷款，使用剩余的不超过 10,008.56 万元补充公司流动资金，补充流动资金的主要使用方向为：支撑公司现有业务增长、增强业务链条整合能力的流动资金（主要为博深工具母公司及全资子公司博深普锐高营运资金补充）约 4,500 万元，建设韩国研发中心、加大高端金刚石工具产品的研发投入约 2,500 万元，高铁产品的研发、认证和未来的产业化的启动资金不超过 3,008.56 万元。流动资金用于各用途的需求量测算情况或资金使用具体计划如下。

（一）向母公司、博深普锐高补充其业务发展所需流动资金

公司根据实际经营情况和未来三年的业务发展预期，需对母公司和博深普锐高补充部分营运资金。

博深工具（母公司）2012 年-2014 年的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2014 年		2013 年		2012 年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	43,263.87	0.06%	43,237.91	-12.20%	49,245.87	-3.13%

博深工具（母公司）2012 年-2014 年的平均营业收入增长率为-5.09%。2012 年较 2011 年下降 3.13%，博深工具（母公司）2012 年度、及 2013 年度营业收入的下滑原因，主要是为规避美国对原产于中国的金刚石锯片产品反倾销，博深工具部分原由中国母公司出口至美国的产品转移至博深工具（泰国）有限责任公司（以下简称“博深泰国”）生产和出口。博深泰国于 2012 年部分投产，2012 年实现营业收入 216.75 万元，2013 年营业收入 4,513.84 万元。至 2014 年，涉案产品已基本转移至博深泰国生产和出口至美国，2014 年博深工具（母公司）实现营业收入 43,263.87 万元，较 2013 年增长 0.06%，涉案产品转移至博深泰国销售对博深工具（母公司）营业收入的分流影响已经很小。

根据国家全面建设小康社会的发展目标和新型城镇化建设的规划，围绕城镇化配套设施及住房消费相关的行业将在较长一段时间内持续增长，将推动建筑业、建筑装饰装修业、建材加工制造业、家具制造业的快速发展，为应用于这些行业的金

刚石工具、电动工具及合金工具的发展提供广阔的市场空间。同时，欧洲、中东、东南亚及南美等美国之外的国际市场需求也在稳步增长。

公司作为全球金刚石工具产品的重要生产企业之一，通过多年的经营积累和发展，业已拥有多家境内外全资、控股子公司，在中国石家庄、上海和泰国、加拿大等国家建有研发与制造基地，在美国设有两家销售子公司，并已与国内 300 多家经销商建立了良好的合作关系，与境外客户已建立起稳固的合作关系。公司将抓住国内新型城镇化建设及境外销售的良好势头带来的发展机会，总结过往发展经验，结合行业发展趋势，通过对经营环境的综合分析，依靠技术储备和研发投入拓宽和延伸产品线，通过加强高端金刚石工具的产品研发，优化产品结构，提升产品的竞争力和附加值，不断扩展国内外市场，突破增长瓶颈，巩固博深工具母公司营业收入企稳回升的态势。

综合上述国内外市场形势和公司在研发投入、产品结构调整、市场拓展等方面的策略，以及博深工具（母公司）营业收入企稳回升的趋势，在进行博深工具（母公司）营运资金测算时，假设 2015 年、2016 年、2017 年博深工具（母公司）的营业收入增长率为 5%。

博深普锐高 2012 年-2014 年的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2014 年		2013 年		2012 年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	1,351.11	66.54%	811.26	47.95%	548.33	41.42%

博深普锐高是公司于 2010 年收购的一家原德资企业，主要以聚晶金刚石刀具和专用硬质合金刀具产品的研发、生产、销售为主，并向客户提供刀具的刃磨和修磨服务，主要客户为木地板、PVC 地板、家具制造等企业，与博深工具（母公司）的产品、客户不同，两家公司之间也不发生供销业务往来。由于其规模较小，公司收购后加强了对博深普锐高的业务拓展和公司管理，最近三年其营业收入保持了较快的增长，三年平均增长率为 51.97%，未来仍有较大的增长空间。基于上述情况，假设 2015 年、2016 年、2017 年博深普锐高的营业收入增长率为 50%。

1、测算方法一：参照中国银监会《流动资金贷款管理暂行办法》测算

(1) 参考《流动资金贷款管理暂行办法》(中国银行业监督管理委员会令 2010 年第 1 号)，并结合公司自身实际情况，对需补充的流动资金量测算如下：

其中：营运资金周转次数=360/(存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数+预付账款周转天数-预收账款周转天数)

营运资金量=上年度销售收入×(1+预计销售收入年增长率)×(1-上年度销售利润率)/营运资金周转次数

新增流动资金规模=期末营运资金需求量-期初营运资金量

(2) 2012 年-2014 年的营运资金周转率情况

①博深工具(母公司)营运资金周转率情况如下：

项目	本次假设指标	2014 年	2013 年	2012 年
存货余额(万元)	-	8,692.91	10,509.30	11,591.15
存货周转率(次)	3.41	3.41	3.02	3.04
存货周转天数(天)	105.59	105.59	119.09	118.37
应收账款余额(万元)	-	24,857.07	23,948.53	22,079.74
应收账款周转率(次)	1.77	1.77	1.88	2.32
应收账款周转天数(天)	203.26	203.26	191.85	155.01
应付账款余额(万元)	-	6,535.18	5,881.12	6,676.31
应付账款周转率(次)	5.27	5.27	5.32	6.26
应付账款周转天数(天)	68.27	68.27	67.67	57.52
预付账款余额(万元)	-	961.69	932.89	1,533.83
预付账款周转率(次)	34.56	34.56	27.08	12.33
预付账款周转天数(天)	10.42	10.42	13.29	29.19
预收账款余额(万元)	-	210.11	1,222.06	165.31
预收账款周转率(次)	60.36	60.36	62.25	175.94
预收账款周转天数(天)	5.96	5.96	5.78	2.05

②博深普锐高营运资金周转率情况如下：

项目	本次假设指标	2014 年	2013 年	2012 年
----	--------	--------	--------	--------

项目	本次假设指标	2014 年	2013 年	2012 年
存货余额（万元）	-	384.21	544.40	457.72
存货周转率（次）	1.78	1.78	0.92	0.98
存货周转天数（天）	201.89	201.89	393.16	367.76
应收账款余额（万元）	-	452.35	329.36	151.35
应收账款周转率（次）	3.46	3.46	3.37	4.65
应收账款周转天数（天）	104.14	104.14	106.72	77.36
应付账款余额（万元）	-	49.00	90.83	43.08
应付账款周转率（次）	11.84	11.84	6.85	8.52
应付账款周转天数（天）	30.40	30.40	52.54	42.25
预付账款余额（万元）	-	20.40	109.34	37.64
预付账款周转率（次）	12.76	12.76	6.24	15.75
预付账款周转天数（天）	28.21	28.21	57.66	22.85
预收账款余额（万元）	-	0.86	11.48	6.95
预收账款周转率（次）	218.91	218.91	88.00	154.76
预收账款周转天数（天）	1.64	1.64	4.09	2.33

公司各年营运资金的需求量按保持 2014 年营运资金的周转效率进行测算,测算资金需求的营运周转次数为博深工具母公司 1.47 次、博深普锐高 1.19 次。

（3）公司报告期内营业收入及毛利率情况

①博深工具（母公司）情况如下：

科目	2014 年	2013 年	2012 年
营业收入（万元）	43,263.87	43,237.91	49,245.87
三年平均营业收入增长率	-5.09%		
毛利率	24.29%	22.71%	24.57%
三年平均毛利率	23.86%		
销售费用/营业收入	6.85%	7.21%	9.79%
三年平均数	7.95%		
销售税金及附加/营业收入	0.99%	0.63%	1.11%
三年平均数	0.91%		

②博深普锐高公司情况如下：

科目	2014 年	2013 年	2012 年
营业收入（万元）	1,351.11	811.26	548.33
三年平均营业收入增长率	51.97%		
毛利率	38.72%	43.45%	37.29%
三年平均毛利率	39.82%		
销售费用/营业收入	18.75%	22.79%	26.07%
三年平均数	22.54%		
销售税金及附加/营业收入	0.29%	0.19%	0.18%
三年平均数	0.22%		

假设 2015 年、2016 年、2017 年博深工具（母公司）的营业收入增长率为 5%，博深普锐高的营业收入增长率为 2012-2014 年各年度营业收入增长率的平均水平 50%。

销售利润率=（收入-成本-销售费用-销售税金及附加）/收入。假设博深工具的销售毛利率为 2012-2014 年各年销售毛利率的平均水平 23.86%；销售费用占销售收入的比例与销售税金及附加占销售收入的比例分别为 2012-2014 年相关指标的平均水平，分别为 7.95%和 0.91%。因此，博深工具（母公司）销售利润率为 14.99%。假设博深普锐高的销售毛利率为 2012-2014 年各年销售毛利率的平均水平 39.82%；销售费用占销售收入的比例与销售税金及附加占销售收入的比例分别为 2012-2014 年相关指标的平均水平，分别为 22.54%和 0.22%。因此，博深普锐高销售利润率为 17.06%。

（4）截至 2014 年 12 月 31 日的短期借款博深工具、上海普锐高均为 0。

（5）测算结果

2014 年营运资金周转次数：博深工具（母公司）1.47 次；博深普锐高 1.19 次。

营运资金需求量=本年度销售收入×（1—上年度销售利润率）/营运资金周转次数

根据计算结果，2014 年博深工具（母公司）与博深普锐高营运资金合计为 25,515.24 万元，测算的 2017 年两家公司营运资金需求量为 31,557.12 万元。

需新增的营运资金规模=2017 年营运资金量—2014 年营运资金量

博深工具母公司及博深普锐高两家公司 2017 年较 2014 年末需增加营运资金 6,041.89 万元。

2、测算方法二：按照销售百分比法测算

公司按照销售百分比法对两家公司营运资金的需求量进行了测算，具体情况如下：

（1）博深工具（母公司）营运资金需求量的测算

按照未来三年平均 5%的增长率，根据销售百分比法，博深工具（母公司）现有业务增长未来三年需要补充的流动资金测算如下：

项目	2014 年度/2014 年末		2015 年度 /2015 年末 (E)	2016 年度 /2016 年末 (E)	2017 年度 /2017 年末 (E)	2017 年期末预 计数-2014 年期 末实际数
	金额（万 元）	比例 （%）	金额（万 元）	金额（万 元）	金额（万元）	金额（万元）
营业收入	43,263.87	-	44,561.79	46,789.88	49,129.37	49,125.04
应收票据	94.99	0.22%	97.84	102.74	107.87	12.88
应收账款	24,857.07	57.45%	25,602.78	26,882.92	28,227.07	3,370.00
预付账款	865.74	2.00%	990.54	1,040.07	1,092.08	130.38
存货	8,692.91	21.03%	8,953.70	9,401.39	9,871.46	1,178.54
各项经营性资 产合计	34,916.68	80.71%	35,644.87	37,427.12	39,298.47	4,691.80
应付账款	6,535.18	15.11%	6,731.24	7,067.80	7,421.19	886.01
预收账款	210.11	0.49%	216.42	227.24	238.60	28.49
各项经营性负 债合计	6,745.29	15.59%	6,947.65	7,295.03	7,659.79	914.49
流动资金占用 额	27,861.38	-	28,697.22	30,132.08	31,638.69	3,777.31

注：上表中的应收账款将坏账准备加回计算，存货将存货跌价准备加回计算。

以销售百分比法测算，公司现有业务（母公司口径）增长未来三年的新增流动资金需求为 3,777.31 万元。

（2）博深普锐高营运资金需求量的测算

按照未来三年平均 50%的增长率，根据销售百分比法，博深普锐高未来三年需要补充的流动资金测算如下：

项目	2014 年度/2014 年末		2015 年度 /2015 年末 (E)	2016 年度 /2016 年末 (E)	2017 年度 /2017 年末 (E)	2017 年期末预计数 -2014 年期末实际数
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	金额（万元）	金额（万元）	金额（万元）
营业收入	1,351.11	-	2,026.67	3,040.01	4,560.01	3,208.90
应收票据	63.20	4.68%	94.85	142.27	213.41	150.21
应收账款	452.35	33.48%	678.53	1,017.79	1,526.69	1,074.34
预付账款	20.40	1.51%	30.60	45.90	68.86	48.46
存货	384.21	28.44%	576.39	864.58	1,296.87	912.66
各项经营性资产合计	920.17	68.10%	1,380.16	2,070.25	3,105.37	2,185.20
应付账款	49.00	3.63%	73.57	110.35	165.53	116.53
预收账款	0.86	0.06%	1.22	1.82	2.74	1.87
各项经营性负债合计	49.86	3.69%	74.79	112.18	168.27	118.42
流动资金占用额	870.31	-	1,305.46	1,958.19	2,937.29	2,066.98

以销售百分比法测算，博深普锐高未来三年的新增流动资金需求为 2,066.98 万元。

以销售百分比法测算，博深工具母公司及博深普锐高未来三年的新增流动资金需求合计为 5,844.29 万元。

通过上述计算，公司拟使用本次募集资金补充流动资金中的 4,500 万元用于博深工具母公司及博深普锐高现有业务增长、增强业务链条整合能力的流动资金投入具备合理性，能够为公司经营发展目标的实现提供一定的资金保障。

（二）加大高端金刚石工具产品的研发投入，在境外建立高端金刚石工具研发中心计划

持续的研发投入是公司内生增长的重要源动力。公司现拥有 123 项有效国家专利，其中发明专利 12 项，有 20 多个产品研究开发项目被列为国家、省、市级重点

项目，其中，“激光焊接金刚石工具项目”、“高速铁路车辆刹车闸片项目”等五个项目分别被列入国家级重点新产品计划、国家火炬计划、国家科技兴贸计划。公司“高性能专业金刚石锯片预合金粉末胎体制造技术”项目分别获得河北省和石家庄市科技进步奖；“均布金刚石锯片的研发”项目列入“河北省科学技术研究与发展计划”。上述研发投入的产业化成果为公司各项业务的稳定发展提供了有力支持，增强了持续盈利能力。公司报告期内的研发投入保持了较高水平，具体情况如下：

项目	2014 年	2013 年	2012 年	2011 年
研发投入金额（万元）	2,524.34	2,352.61	2,280.75	2,271.55
净资产（万元）	79,799.91	77,987.35	78,361.24	79,991.14
研发投入占期末净资产的比例（%）	3.16%	3.02%	2.91%	2.84%
营业收入（万元）	54,845.81	56,604.75	54,122.99	56,099.18
研发投入占营业收入比例（%）	4.60%	4.16%	4.21%	4.05%

公司通过持续的研发投入提高企业自主创新和产品研发能力，保持企业行业领先地位和国际竞争优势，目前已经成为全球重要的金刚石工具制造企业之一。但随着近几年国内基建投资增速的下滑和房地产调控政策的实施，金刚石工具行业竞争加剧，产品的同质化日趋严重，企业的盈利空间受到成本费用上升和产品价格降低的双重挤压。虽然国际市场也历经国际金融危机、欧债危机等，但近年来已表现出较为明显的复苏。此外，金刚石工具在高档石材、玻璃材料、半导体硅板、集成电路封装材料切断加工等高端专业市场应用越来越广泛，且毛利率较高。

针对国内外市场需求结构和竞争局势的变化，公司将转变思路，优化产品结构和市场定位，促进企业转型升级：国内市场品牌经营和产品经营并重，提升产品毛利，巩固和提升公司国内金刚石工具龙头企业地位；国际市场在巩固通用产品市场份额的基础上，重点拓展高端专业产品市场，加大研发投入，提升产品层次，提升产品附加值和利润空间。公司拟通过在韩国投资建设高端金刚石工具研发中心，利用当地在金刚石工具行业的人才、技术等资源优势，迅速提升公司的高端专业产品研发能力。同时，充分发挥公司在中国、泰国和加拿大的产品制造基地的生产能力，利用在北美设立的多家子公司和完整的欧洲销售网络的销售优势，在境内外形成相互支撑、紧密协同的研发、生产和销售体系，力争通过三年时间，使公司由国内行

业龙头企业发展成为有国际竞争能力的金刚石工具知名企业。

基于上述规划，公司将加大高端专业金刚石工具的研发投入，公司第三届董事会第七次会议于 2015 年 2 月 12 日审议通过了《关于对全资子公司美国先锋工具有限公司增资的议案》，同意公司对全资子公司美国先锋工具有限公司（以下简称“先锋工具”）增资不超过 1,000 万美元，通过先锋工具在韩国投资设立高端金刚石工具研发中心。本次非公开发行募集资金补充营运资金中拟用于韩国投资建设金刚石工具研发中心投入约 2,500 万元。

（三）培育公司新业务、实现高铁刹车闸片产业化所需的资金

公司自设立以来，一直以金刚石工具业务为核心业务，该业务从无到有、从小到大，支撑公司发展成为国内金刚石工具行业规模最大的企业之一。但近年来，由于受基础设施投资增速下降、房地产调控等因素的影响，公司营业收入增长速度放缓，但企业运营成本及各项费用支出刚性较强，公司虽可以通过采取调整市场策略、定位高端产品、提升产品附加值等措施提升公司整体盈利能力，但仍需通过开拓新的业务来支撑公司营业收入规模的增长，以新增发展空间大、盈利前景广阔的新业务加快公司的发展速度。

根据《高端装备制造业“十二五”发展规划》，轨道交通装备作为国家高端装备制造业发展的重点和方向之一，高速铁路的投资建设已经上升为国家战略，将成为新型城镇化发展的重要纽带和实现载体。以大城市为依托，中小城市为重点，逐步形成复合作用的城市群，促进大中城市和小城镇的协调发展，是城镇化集约高效发展的重要体现。在城际铁路网的支撑下，大城市“郊区化”、大城市与周边城镇的“同城化”得以快速实现，形成以高铁为纽带、共同促进、共同发展的新型城镇化。中国高速铁路的建设和发展将为企业提供巨大的发展机会和空间，铁路系统市场化程度的提高和企业混合所有制改革的推进也使各种类型企业参与中国高速铁路建设成为可能。

随着中国高速铁路建设的快速发展，我国高速铁路客运车辆整体国产化率水平已经相对较高，但部分核心零部件仍依赖进口，包括车轴、轮对、制动器等，高铁车辆核心零部件的国产化是中国高铁发展的必由之路。《高速列车科技发展“十二五”

专项规划》将“研制制动摩擦副等高速列车轻量化相关关键零部件”作为规划目标之一。公司近年一直致力于高速铁路刹车闸片的研究开发，利用金刚石工具产品部分部件与高速列车制动闸片摩擦块的制作材料、加工工艺相通的优势，依靠已有的技术储备和持续的研发投入，取得了初步的技术成果，现已取得 1 项发明专利，2 项实用新型专利以及 1 项正在申请的专利，研发工作已进入到产品设计与实验应用阶段。公司将继续加大研发投入，争取尽快完成高速铁路刹车闸片的应用实验及认证工作，加快产业化步伐，将高速列车刹车闸片的进口替代带来的广阔市场机会转化为公司新的利润增长点，将铁路产品的研发、生产和销售培育成为公司的主营业务之一，同时，公司拟通过共同投资、股权合作、收购兼并等多种合作方式，吸纳业内优秀研发人员、营销人员等开拓铁路产品市场。

目前，公司的高铁刹车闸片项目的技术研发工作处于产品设计与实验应用阶段。公司在高铁刹车闸片研发及应用项目的历年累计投资已有 2,000 余万元。本次用于高铁刹车闸片项目的资金主要用于加大研发投入以加速项目成果的转化，同时为项目的产业化储备部分启动资金。

公司对高铁刹车片业务做了如下规划：2014 年 12 月至 2015 年 1 月，完成正式的高铁闸片台架试验检测中心的台架试验验证；2015 年 5 月，完成并通过涉及铁路方面的专家的产品技术评审；2015 年 7 月实现产品（样品）上道（上车）工业性试验，试验期间为半年至一年；2016 年完成中铁检验认证中心（原中铁铁路产品认证中心）（简称“CRCC”）认证申请与资质认证，并争取当年纳入铁路车辆配套供应、或者车辆运营零部件配套的采购名录。

2015 年 1 月 28 日至 2015 年 2 月 9 日，公司在铁道路产品质量监督检验中心机车车辆配件检验站进行了 300-350km/h 级动车组非燕尾型粉末冶金闸片的制动摩擦磨耗性能试验，并由该检验站出具了（2015）JP 字第 W009 号检验报告，试验检测结果显示，送检产品的磨耗量、不同速度下的平均摩擦系数、不同速度下的瞬时摩擦系数等主要制动摩擦磨耗性能指标均符合《动车组闸片（暂行） TJ/CL307-2014》技术性能要求。该项目正按公司预定计划稳步推进。

根据上述规划，公司拟为高铁刹车闸片项目储备不超过 3,008.56 万元资金用于

支撑该项目的继续推进以及后续产业化的初步启动资金。

五、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

本次非公开发行股票募集资金到位后，将有利于提升公司资金实力和净资产规模，降低财务费用，增强公司盈利能力。本次非公开发行对公司财务状况、盈利能力及现金流量的具体影响如下：

（一）对公司财务状况的影响

本次发行完成后，公司资产总额与净资产额将同时增加，资产负债率将有一定程度下降，有利于进一步提高公司偿债能力，控制公司财务风险。

（二）对公司盈利能力的影响

本次发行募集资金到位后，公司流动资金将有较大幅度增加，有助于公司减少贷款利息支出，降低财务费用，并通过促进公司业务的拓展，进一步提升公司盈利能力。

（三）对公司现金流量的影响

本次发行完成后，公司筹资活动产生的现金流入量将大幅增加。同时，随着本次发行募集资金逐步投入使用，公司业务经营规模将不断扩大，公司经营活动产生的现金流量也会提升，公司资金状况也将相应改善。

博深工具股份有限公司董事会

二〇一五年五月五日