

股票代码：002827

股票简称：高争民爆

西藏高争民爆股份有限公司

2021 年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司高争民爆 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 21 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：乐勇建 董事会秘书：刘长江 财务总监：王乐 独立董事：李子扬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：西藏保利久联民爆器材发展有限公司的生产线制造进度与今年的预计产能目标</p> <p>答：西藏保利久联民爆器材发展有限公司目前正处于征地建设期中，生产线具体建设完成时间存在不确定性。</p> <p>2、问：作为西藏地区唯一民爆企业，贵司在川藏铁路新都桥至波密段计划中是否会承担一定角色</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！高争民爆已经与川藏铁路西藏区域内的施工企业签订了火工品供货合同，并执行。另外公司控股子公司-高争爆破承接了中铁十四局、二十局、二十四局和大桥局的部分爆破服务业务。</p> <p>3、问：贵司有无效仿行业内凯龙股份、壶化股份的计</p>

划，在电子雷管产品上做出业务布局

答：尊敬的投资者：您好！公司 2022 年重点工作中提到，将赋能工业雷管升级，加速电子雷管领域规划。目前正积极布局电子雷管细分领域，组建电子雷管模块合资公司，抓住电子雷管细分行业的战略机遇期，研发高原型电子雷管芯片模块等新产品或服务，迅速做大电子雷管相关业务板块，提升公司持续盈利能力。

4、问：爆破服务仍占公司营收大头，请问在配送和爆破服务上公司有哪些产业优势

答：公司目前具有的优势：（一）产业布局优势。公司是目前西藏自治区的民爆器材流通企业，近年来公司通过加大投资不断完善营销网络，目前已在拉萨、林芝（察隅、墨脱）、昌都（贡觉、洛隆）、日喀则、山南、那曲、阿里等六市一地区设立了民爆器材销售网点、配送网络及储存仓库，并配备专业运输队伍，形成了覆盖整个西藏自治区的营销网络体系。借助完善的营销网络，公司可以及时获得客户需求信息，形成快速反应能力，更好的与客户进行沟通，大大提升了公司的市场营销能力和服务能力。（二）爆破服务优势。公司控股子公司成远矿业开发股份有限公司拥有“双一级”（爆破作业单位许可一级、矿山工程施工总承包一级）资质，公司控股子公司西藏高争爆破工程有限公司取得了爆破作业单位二级资质证书，进一步提升了公司在爆破服务领域的竞争能力，加强了生产、销售、运输、爆破服务一体化综合能力。

5、问：请问贵公司的经营业绩是否具有季节性特征？比如哪个季度是销售淡季，哪个季度是旺季？淡季/旺季的利润一般能够占到全年的多大比重？

答：尊敬的投资人，您好。公司经营业绩一季度相对较

低，利润的季度分布情况可见年报“分季度主要财务指标”。

6、问：贵公司今年在手订单情况及订单储备情况如何，另外产能利用率是多少

答：现有订单与去年无重大变化，乳化炸药生产的产能利用率去年已经超过 99%，今年努力加大混装药产能的释放。

7、问：公司大股东已经更名为藏建集团，去年提到计划改名为更加突出西藏地域特色的名字，请问进展如何？

答：尊敬的投资者：您好！已经向藏建集团、区国资委请示汇报，尚需国资监管机构同意批复后，公司再履行相应更名程序。

8、问：贵司未来有并购优质资产的计划吗？今年是否有明确的对外投资计划和方向

答：目前公司正在积极寻找优质并购标的相关资产，如涉及并购情况，公司将根据决策程序履行相关信息披露义务。

9、问：乐总能否介绍下公司针对雅江下游水电站建设的准备情况

答：尊敬的投资者：您好！目前公司已经成立了雅江下游水电站开发领导小组，明确了工作职责，正在积极对接雅下指挥部；在雅下沿线西藏区域内选址规划修建火工品储存移动库房。

10、问：上游材料涨价，公司的产品是否会有合适价格传导机制？

答：公司与重要客户签订的长期销售合同，有相关调价机制的约定。

11、问：想了解下公司研发骨干人员目前的稳定性怎样，

未来三年对研发人员的规划会达到一个什么样的规模？

答：尊敬的投资者您好，公司高度重视研发工作，目前研发骨干人员相对稳定，在未来三年内公司将持续加大研发投入并积极引进研发人才，加强与内地相关科研院所的沟通学习。

12、问：雅林铁路作为世纪工程，时间跨度长，投资规模大，公司也与川藏铁路公司签订了供货协议。建议公司每半年以自愿公告形式，披露一下具体的供货情况，增进市场对公司的了解。酒香也怕巷子深。

答：尊敬的投资者：您好！这是个很好地建议，我们会按照相关要求在公司的半年报、年报中披露。

13、问：请问贵公司是否有根据国家十四五规划宏伟蓝图制定本公司五年规划？是否有采取切实有效的措施吸引广罗人才来实现跨越式发展？

答：公司按照行业发展趋势制定了十四五发展规划，在十四五期间研究制定公司核心人才与优秀企业双向交流的政策措施，加大年轻人员培养选拔力度。通过人才援助、挂职锻炼、双向交流等方式，切实加强公司人才队伍建设，解决好经营管理人才、专业技术人才、高技能人才及特殊领域紧缺人才匮乏问题。

14、问：公司计划今年的研发投入是多少？主要投在哪些技术的研发上？

答：公司将进一步加大研发的投入力度，方向主要集中在高原条件下火工品生产、储存、使用等方面。

15、问：驱龙铜矿一期去年底投产，请问成远是否正在积极争取驱龙铜矿的爆破服务订单。

答：公司相关爆破服务公司已在积极对接驱龙铜矿爆破服务业务，是否能争取相关订单具有不确定性。

16、问：请问乐董事长，公司有没有对今年西藏实施的基建、水利、采矿项目预计工程份额做过统计吗，涉及公司的爆破器材、爆破服务的份额有多大，争对区域内的这些潜在市场机会，公司打算怎么去把握；另外目前公司对比行业内的头部企业有不小差距，公司认为自身在西藏区域内如何保持区域优势。

答：尊敬的投资者：我们对西藏的基建、水利、采矿等项目进行了调研，正在积极采取措施，制定方案满足客户的需求。目前公司虽然与行业内的头部企业有不小差距，但我们也有一定的区域优势，一是转变理念；二是科技创新；三是加强管理；四是做好服务。

17、问：如何看待目前市场竞争格局，主要竞争对手是哪些公司？公司在市场竞争中有哪些优势？

答：尊敬的投资者您好，公司面对市场竞争新格局，主动适应竞争新常态，积极采取应对措施。目前主要竞争对手有广东宏大、易普力、中金新联、域腾民爆。公司是西藏自治区境内一家集科研、生产、销售、仓储、危货运输、武装押运和爆破作业服务一体化的国有控股企业，在西藏境内形成了产业布局、安全管理、爆破服务等行业竞争优势。

18、问：.能否详细介绍一下贵公司新拿业务情况？谢谢！

答：公司将继续开拓矿山、基础设施建设、运输服务、水电站和其他相关业务市场，提升整体盈利能力。

19、问：公司目前股价处于历史底部区域，雅林铁路、雅江下游水电站、新藏滇藏等多项工程订单可期，可以说公司发展正在进入黄金期。建议公司抓住时机，及时启动员工持股计划、股权激励计划，将高管员工与公司发展绑定，一方面分享公司发展蛋糕，另一方面也吸引

二级市场机构投资者配置。

答：尊敬的投资者：您好！我们会将您的建议转达给董事会。

20、问：现有客户结构是怎样的，以及未来如何规划

答：公司近几年随着业务结构调整，矿山客户已成为公司主要客户结构，未来公司将继续加大矿山、基建、公路、运输和其他业务板块发展，提升公司综合竞争能力。

21、问：高争民爆在所处的行业内是怎么样的份额？

答：高争民爆在西藏境内民爆行业属于行业龙头，占据大部分市场份额。

22、问：未来三年业绩的增量将体现在哪些板块？可以做个拆分介绍吗？

答：增量将主要体现在民爆器材、爆破服务板块。民爆器材的增量除川藏需求外，正在积极接洽其他用户。爆破服务重点将进一步向矿山总包发展。

23、问：尊敬的王总监，我看到公司存在自身产能不满足供货要求，然后向雅化等同行采购雷管、炸药的情况，想问下相较于自产自销，采购后销售的毛利同比下降了多少，有没有对比分析过自己扩产能搞生产和向同行采购哪个更有利于公司的发展和效益提升；另外公司毛利、经营性现金流下降的原因是什么，公司这边有什么应对措施。

答：尊敬的投资人，公司向同行的采购，主要以公司目前未生产的型号、产品为主，合作共赢。21年不再享受20年疫情的社保减免政策，对成本、毛利、现金流都产生了较大的影响。21年销售收入增长中爆破业务占70%以上，由于行业特点其回款周期长于民爆器材业务，也使得经营性现金流下降。

24、问：公司对二级市场未来股价和市场流动性，有些

什么措施？

答：公司二级市场股价属于市场行为，公司将积极关注，如发生股价异常波动，及时采取相关措施。

25、问：公司认为中长期时间内公司发展最大的挑战存在于哪里

答：尊敬的投资者您好，公司中长期时间内较大的挑战在于人才缺乏、市场竞争饱和、安全生产、原材料涨价等方面。

26、问：请问刘总，公司在华泰龙的总包争取进展情况如何

答：公司及成远矿业正在积极参与华泰龙爆破服务总包业务推进中，是否能争取相关业务具有不确定性。

27、问：请问乐董事长，公司作为国有企业是否做了目标责任制管理，2022 年公司签约、营收、利润的目标值分别是多少，截止目前完成是否顺利，是否有信心完成全年计划任务

答：尊敬的投资者：2022 年公司预计营业收入目标为 9 亿元，预计利润总额为 7288 万元。公司将竭尽全力完成 2022 年度经营目标，确保中小股东的利益。

28、问：请问为什么 2022 年订下的收入和利润目标还低于 2021 年？玉龙铜矿和川藏铁路可是 2022 年全面施工呀。是出于什么样的目的订下这个目标的？而且历史上每年的经营目标都是低于最后实际的。

答：尊敬的投资者：您好！主要受疫情防控、环保督察和原材料涨价的影响，主要施工企业开工不足，生产成本上升，影响了公司的营业收入和利润指标。

29、问：贵公司乳化炸药生产线 2021 年度已经满产，请问有没有去申请提高生产许可？谢谢！

答：公司正在与行业主管部门积极对接乳化炸药生产线

	<p>和混装炸药产能扩能事宜，目前扩能事宜存在不确定性。</p> <p>30、问：尊敬的乐董事长，我觉得公司 22 年的目标定的太保守了，21 年公司就已完成营收 9.32 亿，5300 万，22 年考虑西藏基建、水利、矿山业务的逐渐放量，再加上今年经济下行压力大，基建托底的政策导向，希望公司能抢抓机遇，营收做到 12 亿以上规模，利润做到 1 个亿以上。不知道公司在实现营收破 12 亿，利润破 1 亿的目标上有什么制约因素，计划什么时候达到该目标</p> <p>答：尊敬的投资者：您好，行稳致远！营收 12 亿、利润 1 亿是我们共同的目标，我们相信在区党委、国资委和藏建集团党委的领导下，全体干部职工努力工作下，您们投资者的关怀支持下，不远的将来一定会实现！</p> <p>31、问：想了解下公司目前整体的产能利用率情况？</p> <p>答：截止 2021 年 12 月 31 日，公司胶状乳化炸药生产线产能利用率已达到 99%，混装炸药产能利用率 60%左右。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 04 月 21 日