

证券代码：003002

证券简称：壶化股份

山西壶化集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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）
活动参与人员	湘财基金管理有限公司车广路（总经理助理、投资总监）、刘生（高级研究员）
时间	2022年9月21日
地点	公司会议室
形式	现场调研
上市公司接待人员	董事会秘书、证券事务代表
交流内容及具体问答记录	<p>1、简要介绍下公司基本情况？</p> <p>公司位于山西省长治市壶关经济开发区，于2020年9月22日在深圳证券交易所中小板挂牌上市，股票代码为003002。</p> <p>公司主要产品为雷管、炸药、起爆具，广泛应用于矿山开采、交通建设、水利水电、建筑拆除、石油勘探、国防工程等领域，尤其在基础工业、基础设施建设中具有不可替代的作用。</p> <p>公司目前拥有1个雷管生产基地、4个炸药生产基地，产品种类齐全，能够满足市场多样化需求。</p> <p>全资子公司壶化爆破，具有爆破作业单位一级资质、矿山工程施工总承包二级资质、隧道工程专业承包三级资质，长期服务于矿产资源开采，公路、铁路、水利水电等基础设施建设，业务覆盖工程爆破领域“穿、爆、采、运”一体化服务全流程，具备爆破作业项目的设计、施工、安全评估和安全监理能力。</p> <p>全资子公司壶化进出口，专业从事民爆产品及相关原</p>

材料的进出口业务，出口蒙古、缅甸、澳大利亚、津巴布韦等 20 余个国家和地区。

军工领域，取得“军工四证”，开展军用电雷管、军用电子雷管、TNT 药块等军用产品的科研、生产和销售；参股成都飞亚航空公司等国内优秀军工企业，军工产业布局进一步深化。

2、公司有哪些竞争优势？

（1）技术优势

公司拥有世界先进水平高强度导爆管生产线、高精度延期体生产线、胶状乳化炸药生产线，和国内领先水平的 2500 万发大产能数码电子雷管自动化、智能化生产线。

2009 年，国内首家从美国引进数码电子雷管生产线，是国内最早开展数码电子雷管研发、生产的企业，十余年来，积累了丰富的研发、生产和应用经验。

公司是山西省科学技术厅、财政厅、税务局联合认定的高新技术企业，是山西省科学技术厅认定的国际科技合作产业化基地。公司技术中心被认定为山西省企业技术中心。

（2）区域优势

我国煤炭资源主要分布在华北和西北地区，内蒙古、山西、陕西及新疆等十个省（自治区）的煤炭探明储量约占全国的 80%以上。公司位于资源大省山西省，2022 年上半年，山西省工业炸药、雷管产销量均位列全国第二，天然的地域优势，为公司民爆产品销售和爆破一体化服务，提供了广阔的市场需求和增长空间。

（3）产业链优势

公司业务链条完整、产品齐全，具备较强的民爆器材研发、生产、销售、进出口和爆破工程一体化服务能力，

目前已形成“民爆、出口、爆破、军工”四大版块、四轮驱动的产业格局。

(4) 管理、文化优势

公司基础管理扎实,建立了现代企业制度,经营稳健,未发生一起不良担保、投资;员工队伍稳定,本土化程度高,对企业忠诚度高,有创业精神。

针对民爆行业安全管理特性,引入解放军思想,实行半军事化管理,培育了员工高效执行力,形成壶化独特安全文化,实现了文化治安。公司为全国安全文化建设示范企业,全国模范劳动关系和谐企业。

3、公司未来有何发展战略?

“十四五”时期,公司将围绕“民爆、出口、爆破、军工”四大版块,着力打造国内行业差异化竞争力强盛、在国际有一定知名度的现代高新技术企业。

(1) 做精民爆主业。坚持民爆强企、实业兴企不动摇,走好差异化竞争路线,瞄准世界先进尖端技术,继续保持行业技术领先地位,重点做好数码电子雷管推广;炸药在充分消化现有产能基础上,寻找新的合作机会,扩产增效。

(2) 做大出口业务。加大产品出口力度,逐渐从产品输出走向技术输出、人才输出、资本输出,推进海外基地建设,力争出口额进入全国行业前三,做成在全球具有一定影响力的知名出口公司。

(3) 拓展爆破产业。取得矿山施工总承包一级资质,承揽大型一体化工程,提升爆破市场份额,做成华北地区最强的爆破公司。

(4) 加快军工布局。积极参加军品采购招标,参与

国防施工和军品配套，参股、控股、收购成长性好的军工企业，力争军品收入在“十四五”期间占到集团总收入的10%。

4、公司 2022 年上半年经营如何？

2022 年上半年销售雷管 4145.45 万发，同比增长 32.76 %；销售数码电子雷管 461.82 万发，同比增长 17.42 %；销售炸药 23198.46 吨，同比增长 23.58 %。上半年营业收入 41050.34 万元，同比增长 34.37 %，实现归属于母公司股东的净利润 5182.2 万元，同比增长 2.68 %。从产品销量到营收、利润，均创近年同期新高。

5、公司为数码雷管推广做了哪些准备？

(1) 快速推进数码电子雷管自动化生产线建设，为保产做准备。尽快熟悉新工艺，熟练新操作，年产 2500 万发大产能自动化生产线不断磨合，逐步达产达效；与此同时，加快推进二期工程，年产 3500 万发自动化生产线改造建设。

(2) 取得煤矿许用数码电子雷管安标许可，为保量做准备。公司地处产煤大省山西，数码电子雷管能否尽快入井，关系到公司产品销量和市场占有率；经过公司技术人员的技术攻关和不断试验，于 6 月 24 日取得煤矿许用数码电子雷管安全标志证书，为国内首批取得该许可的 3 家企业之一。

(3) 深入开展数码电子雷管技术服务，为保销做准备。取得煤矿许用数码电子雷管安标证书后，公司已在多家煤矿企业开展电子雷管推广培训，并储备了一支 200 多人的专业技术服务队，可随时为客户开展售前培训与售后

	技术支持服务。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次交流会不涉及公司未披露信息和敏感信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无