

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

2023 年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	线上参与高争民爆 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 06 日（星期一）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：乐勇建先生 董事会秘书：马莹莹女士 财务总监：王乐先生 独立董事：胡洋瑄先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：如何看待市值管理？ 答：市值管理是上市公司的重要工作内容之一。公司将深耕民爆主业，夯实公司治理基础，提升规范运作水平，加强信息合规披露，持续提升盈利能力和内在价值，实现公司价值最大化，积极回报全体股东。 2、问：请问未来三年的具体战略是什么？如何落实到细节层面呢？能否具体方向细分讲解一下呢？ 答：按照国家、西藏自治区“十四五”发展规划及二〇三五远景目标的要求，以市场和客户需求为导向，持续优化业务结构，牢牢把握做强做优做大目标，聚焦主责

主业，逐步拓宽公司经营发展领域，在国内西部区域及周边提供民爆产品、运输、爆破一体化综合服务。一是结合国家西部大开发战略和民爆行业发展趋势，抓住矿山、水利、基建等重大项目建设的契机，做精做强民爆主业，通过资本市场并购或央地战略合作等方式，积极推动民爆服务一体化进程，进一步夯实主业经营发展。二是拓展水利水电、基础设施等爆破领域客户，聚焦矿山爆破服务领域建立具备高等级矿山爆破服务资质和能力的企业。实现中游生产，下游向运输、储存、爆破服务一体化运营和发展。三是产品销售与爆破工程双轮并驱，努力推动高争民爆改革发展稳定安全民生党建各项工作再上新台阶，实现企业高质量发展。

3、问：乐总，您好，请问公司的净利润增长主要得益于哪些因素？

答：公司净利润增长主要原因得益于 2023 年西藏地区基建重点工程施工对于民爆器材需求量同比 2022 年有较大增长。

4、问：请问公司市盈率比较高，业绩支撑，盈利支撑如何安排，安排的时间表是什么？

答：公司致力于全产业链发展，在继续开拓西藏地区民爆市场占有率的基础上，大力拓展爆破、矿山总承包、雷管芯片模组等业务，助推企业盈利能力不断提升，抗风险能力持续增强，为公司未来发展提供强有力的支撑。

5、问：请问贵公司有没有去申请提高炸药生产产能的行政许可？有，还是没有？谢谢！

答：有。

6、问：乐总，请问公司在民爆器材生产与销售方面的最新技术进展和产品创新有哪些？

答：2023 年高争民爆持续加强与内地高科技企业、高等院校和科研院所战略协同合作，加大院士工作站和两个科研中心整合孵化培育研发投入，研发适用于川藏铁路、大型矿山开采等高原型隧道（巷道）智能混装车 and 装药车（器），以适应高原高寒地区生产的需要，在民爆器材新型产品、生产技术、工程爆破技术、工业炸药技术等方面进行研究开发。2023 年公司共有 8 个科研项目在国家工信部完成立项备案；12 月成功获西藏自治区科技厅批准筹建“西藏自治区技术创新中心”；自主申报的实用新型专利累计授权 10 项；开展的“高原地区乳化炸药智能装药设备及其爆破应用”项目填补了国内隧道机械化现场混装作业在智能调节装药密度领域的空白，经中爆协认定达到“国际先进水平”。

7、问：公司在 2023 年的业务发展中，有哪些新的增长点或亮点？

答：民爆物品销售增长迅速，高争一伊公司产品实现量产，成为公司新的增长点。

8、问：公司在露天矿山和地下矿山开采服务方面的竞争优势是什么？在爆破服务板块的发展策略是什么？

答：公司深耕西藏多年，拥有丰富的高原矿山开采经验和区域优势，控股子公司成远矿业拥有“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，控股子公司西藏高争爆破持有营业性爆破作业二级资质、矿山工程施工总承包三级资质，提升完善了公司在爆破服务领域的竞争能力。未来，公司将依托自身优势，加快推进爆破业务拓展，提升承揽业务和总包能力，实现由爆破服务向爆破施工转变，提高爆破作业附加值。

9、问：公司如何看待当前电子雷管芯片模组的市场前景，公司在这一领域的研发投入情况是怎么样？

答：公司与数码雷管厂家建立了良好的合作关系，销售增长迅速，2023 年高争一伊公司已经盈利，研发费用率达 6.2%。

10、问：公司所处西藏民爆行业竞争格局如何，未来变化有什么展望？

答：目前西藏民爆行业竞争充分。未来公司将按照国家、西藏自治区“十四五”发展规划及二〇三五远景目标的要求，以市场和客户需求为导向，持续优化业务结构，牢牢把握做强做优做大目标，聚焦主责主业，逐步拓宽公司经营发展领域，在国内西部区域及周边提供民爆产品、运输、爆破一体化综合服务。

11、问：请问在提升安全发展水平和推动绿色高质量发展方面，公司有哪些具体措施？

答：民用爆破行业正朝着绿色环保方向发展，公司将加大绿色生产工艺的研发投入，降低生产过程中的能耗和污染物排放。优化生产工艺，减少废物排放，实施环境保护措施，确保符合国家环保法规。对废气、废水、固体废弃物等进行严格处理，实现污染物最小化。未来，公司在致力生产经营的同时，将继续关注并加强 ESG(环境、社会、治理)相关工作建设，在环境保护与安全管理上深度融合，不断向优秀企业学习，提升公司治理水平，推动行业持续、稳定、健康发展。

12、问：公司提供的爆破服务主要涉及哪些工程类型？

答：公司爆破服务包括矿山、道路、水电、机场等。

13、问：公司销售的藏产和内地产工业炸药销售量比重是多少？内地产炸药主要从何地采购？藏产炸药和内地产炸药的销售毛利率有无差异？

答：公司 2023 年藏产炸药销售比例约为 40%，内产炸药主要采购自四川、云南、青海等地，毛利率相对较低。

14、问：乐总，您好，请问在 2023 年度，公司在科技创新方面有哪些成就？

答：2023 年公司共有 8 个科研项目在国家工信部完成立项备案；12 月成功获西藏自治区科技厅批准筹建“西藏自治区技术创新中心”；自主申报的实用新型专利累计授权 10 项；开展的“高原地区乳化炸药智能装药设备及其爆破应用”项目填补了国内隧道机械化现场混装作业在智能调节装药密度领域的空白，经中爆协认定达到“国际先进水平”；与南京理工大学合作的科研项目累计申报发明专利 4 项，2023 年成功入围国家“科改示范企业”，为公司打造高原民爆技术策源地提供有力保障。

15、问：马总，请问公司在“十四五”期间有何战略规划，将如何对接国家及西藏的发展规划？

答：按照国家、西藏自治区“十四五”发展规划及二〇三五远景目标的要求，以市场和客户需求为导向，持续优化业务结构，牢牢把握做强做优做大目标，聚焦主责主业，逐步拓宽公司经营发展领域，在国内西部区域及周边提供民爆产品、运输、爆破一体化综合服务。公司将抓住发展机遇，聚焦“路、水、矿”，强化重大项目跟踪对接，做精做强民爆主业。

16、问：请问公司的营销网络覆盖了哪些地区？

答：公司营销网络覆盖西藏七地市，在区外包括辽宁、黑龙江、吉林、宁夏、四川、甘肃、新疆等省份。

17、问：请问公司对未来五年的产业布局有何规划？相较于同业公司，公司的竞争优势有哪些？

答：未来，公司将持续优化业务结构，牢牢把握做强做优做大目标，聚焦主责主业，逐步拓宽公司经营发展领域，为客户提供民爆产品、运输、爆破一体化综合服务。  
竞争优势：一是公司治理优势。公司扎实开展国有企业

改革深化提升行动，深化企业内部治理，加强党的领导和完善公司治理相统一，加强董事会职权建设，改进企业经营管理机制，着力推动任期制和契约化管理刚性兑现提质扩面，实现各司其职、各负其责、有效制衡的公司治理机制，推进中国特色现代企业制度建设。发挥公司治理改革典型引领示范作用，荣获国务院国资委“国有企业公司治理示范企业”称号。二是产业布局优势。公司是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、日喀则、山南、那曲、阿里等六市一地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。成立电子雷管芯片模组研发生产销售公司，优化产品结构，业务覆盖面长期位居西藏自治区行业领先地位，是国资监管部门和行业主管部门重点支持的龙头骨干企业。三是安全管理优势。公司始终把安全生产工作放在首要位置，坚持将安全生产会议列为每年1号会议，进一步提出“没有安全就没有一切”“把标准当习惯”的安全生产理念，充分发挥安全生产总监和安全生产督查专员“双总监”的统一协调、管理、监督职能，优化安全生产管理部门组织架构，狠抓安全教育培训、制度体系建设、隐患排查治理，全年未发生安全责任事故。公司多年来专注于民爆器材的生产销售运输和爆破服务，积累了全面的、符合西藏地区实际情况的安全管理技术和经验，培养了一批经验丰富的安全管理人员，形成了规范有效的安全管理体系和长效机制，企业本质安全水平不断提升。四是爆破服务优势。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，

控股子公司西藏高争爆破工程有限公司持有营业性爆破作业二级资质、矿山工程施工总承包三级资质，提升完善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。五是科技创新优势。持续加强与内地高科技企业、高等院校和科研院所战略协同合作，加大院士工作站和两个科研中心整合孵化培育研发投入，研发适用于川藏铁路、大型矿山开采等高原型隧道（巷道）智能混装车 and 装药车(器)，以适应高原高寒地区生产的需要，在民爆器材新型产品、生产技术、工程爆破技术、工业炸药技术等方面进行研究开发。公司已申报成为国家级“高新技术企业”和“绿色工厂”，西藏自治区“专精特新企业”和“绿色工厂”，拉萨市“绿色发展试点企业”和“创新型中小企业”，2023年成功入围国家“科改示范企业”，为公司打造高原民爆技术策源地提供有力保障。

18、问：请问乐董事长，公司在开拓尼泊尔市场方面有哪些进展？

答：2023年已实现小量的民爆物品出口尼泊尔市场。

19、问：公司如何确保其民爆产品的安全生产和质量控制？请简述一下，谢谢！

答：公司牢牢把握“三个必须”具体要求，严格落实主体责任，多措并举抓牢抓实安全生产工作，持续提升安全管理水平。加强生产过程中原材料、半成品、工艺参数在线检测和质量控制，通过产品抽检、质量考核等监管措施提升质量管控能力。

20、问：王总，您好，请问公司在电子雷管芯片模组方面投入了多少资金，现在生产能力如何，是否有带来利润增长？

答：2023年公司在雷管芯片模组投入研发经费 470 万

	<p>元，目前生产方式为代工生产，2023年5月开始批量供货，当年实现净利润780.54万元。</p> <p>21、问：请问公司在运输服务方面有哪些新的资质获取，对公司未来发展有何影响？</p> <p>答：运输服务主要从事民爆物品的运输配送业务，业务范围含普通货物运输配送装卸搬运及运输代理、货物仓储管理、车辆维修及保养业务。在原有的危险品运输资质(1类1项)上增加了危险品医疗废弃物(6类1项)资质和新增危废运输资质，营业范围从单一的危险品运输拓展至全区范围内(包含拉萨、山南、日喀则、阿里、林芝、那曲、昌都)的危废运输。从事运输业务的车型主要有皮卡雷管运输车、130雷管运输车、双桥炸药运输车、单桥炸药运输车，能满足区内市场客户不同层次需求。危废运输业务为公司带来了新的收入来源，同时解决火工品运输淡季公司运输车辆闲置的问题。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有，可作附件)</p>	<p>无</p>