

广东宏大控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

| | |
|----------------------|--|
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者 |
| 时间 | 2023年4月7日 15:00-17:00 |
| 地点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长 郑炳旭先生 副总经理兼董事会秘书 郑少娟女士 副总经理兼财务负责人 黄晓冰先生 独立董事 谢青先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">本次业绩说明会主要问答如下：</p> <p>1.公司在哪些业务上有并购计划？ 答:您好！公司将继续实施扩张型发展战略：1) 在防务装备板块，并购弹药相关业务，补充现有产品线。同时收购或合作设立具有军工相关核心技术的主营业务企业或项目。2) 在民爆板块，加大对西北富矿带地区的民爆企业整合，提升产能规模。3) 在矿服板块，补强一体化能力，深化产业链。</p> <p>2.相比去年贵司今年的主要业务布局如何？有哪些地方是重点布局的？ 答:您好！在防务装备板块，公司将积极推动弹药相关业务并购，补充现有产品线；在民爆板块，加大对西北富矿带地区的民爆企业整合，提升产能规模；同时优化产能布局，将广东省富余产能调配至内蒙、新疆等产能需求旺盛地区，充分释放产能。在矿服板块，补强一体化能力，深化产业链；同时持续加大优质客户营销，积极推动海外业务，扩大市场份额。</p> <p>3.公司未来的行业发展机遇有哪些？ 答:（1）矿服板块方面，目前市场较为分散，预测未来趋势走向集中。公司会秉承“大项目、大客户”战略，积极加大重点区域大客户的市</p> |

场开拓,提升市场占有率,扩大市场份额。(2)民爆板块方面,行业整合是大势所趋,工信部提到要进一步加大企业重组整合推进力度,争取在“十四五”期间把民爆物品生产企业数量压缩到50家乃至40家以内。公司将继续积极谋划行业的并购整合,壮大自身民爆业务规模,并持续优化产能结构。(3)防务装备板块方面,因其行业特性,受国际政治、经济环境及外交政策的影响较大,通过行业政策引导行业发展。公司将持续关注装备产品的系列化发展及技术的迭代升级,加大装备产品的科研投入,通过内部研发及外部并购等方式,补充现有产品线,形成该板块收入的持续性和多样化。其次,公司将积极提升产品供应链管理水平和提高装备生产的科学管理以及智能化程度。

4.广东宏大有哪些优势和挑战,后续将如何取长补短?

答:公司在体制机制、行业资质、人才及技术等方面具有优势。矿服板块方面,公司可提供高质量一体化服务、高效管理、工艺持续优化,秉承“大项目、大客户”战略,逐步发力重要区域重要项目的投入,弥补公司此前客户分散,管理成本高的痛点。民爆板块方面,民爆物品的安全管理与运输成本较高,其大范围、远距离经营能力受到了较大限制,公司根据市场情况及业务需求进行产能转换,以提升市场竞争力,保障大型矿山项目顺利落地,并在重点区域进行产能的整合和布局。防务装备板块方面,公司将持续关注装备产品的系列化发展及技术的迭代升级,加大装备产品的科研投入,通过内部研发及外部并购等方式,补充现有产品线,以减少业务产品品种单一的风险,形成该板块收入的持续性和多样化。

5.公司目前下游市场需求情况可以介绍一下吗?

答:您好!民爆板块下游主要面向基础设施建设及资源开采等行业需求,与公司矿服业务高度协同。矿服板块下游主要集中能源(煤炭)、金属(有色、黑色)、非金属、新型材料(锂)等矿产资源,属于国民经济的基础性原材料,与国家宏观经济紧密相关。公司将紧跟产业政策,致力推行矿服民爆一体化服务模式;同时,加快国外市场布局,聚焦重点区域,大力开拓市场。

6.公司所在行业的发展空间有多大?公司未来三年的战略发展是什么?

答:您好!公司已在矿服、民爆行业深耕多年,对未来市场前景充满信心。公司将继续进行产能并购、国际化业务的开拓,提升民爆许可产能,做强做优做大三大业务板块,努力成为具有核心竞争力的全球知名军工企业、具有全球影响力的矿服龙头企业、全国炸药产能占有率最高的民爆龙头企业。

7.请问公司国内的竞争对手有哪些?

答:您好!公司矿服板块竞争对手主要有金诚信、中铁十九局、易普力等;民爆板块竞争对手主要有南岭民爆、雅化集团等。

8.目前在建项目有哪些?进展如何?

答:您好!公司在建项目有总装厂建设、民爆生产线技改等,详情请见公司披露的年度报告。

9.成本控制情况如何?能分析一下近三年成本涨幅趋势吗?

答:您好!公司一直注重成本管控,加强集采,降本增效,但由于原材料价格上涨,近三年成本略有上升。

| | |
|----------|--|
| | <p>10.公司2022年度产品研发投入多少？占比多少？技术有哪些创新？ 答:您好！公司2022年度研发投入4.59亿，占营业收入的4.51%。</p> <p>11.公司目前持续融资能力和汇率抗风险能力如何？ 答:您好！公司与金融机构进行融资磋商，保持充裕的授信额度，以满足公司经营业务需要。公司在签订合同时，尽量以本币结算；对于外币结算项目，在报价时即已考虑汇率风险；外币资金集中管理，将资金纳入大循环中调度，尽量控制外币资金头寸。截止2022年底，公司持有的外币资产受汇率波动影响较小，对公司利润影响较小。</p> <p>12.外贸防务装备产品进展到哪一步了？ 答:您好，公司一直在积极推进军贸项目的商务洽谈工作。若公司签署订单，将在遵守保密有关规定的前提下履行信息披露义务。</p> <p>13.如果总装厂建设完成并设备测试好了，会马上投入到生产吗？还是要继续等？ 答:您好！若总装厂建设完成，公司会根据市场需求情况投入生产。</p> <p>14.归属于上市公司股东的净利润同比增长16.78%的主要增长因素是什么？ 答:您好！主要原因是报告期内矿服、民爆业务收入规模扩大带来利润增加。</p> <p>15.公司积极拓展国外矿服项目，这是好事，但同时存在某些风险，例如工程款收不回等，公司采取什么方法，规避这类风险？ 答:您好！公司严格做好工程款项回款工作：1) 健全内部控制流程，通过对客户资信调查、评定客户信用等级、单个客户总额管控等措施，把控相关控制节点。2) 加强对应收账款及合同资产的定期检查。3) 严控应收款项风险。公司围绕应收款项的清收、重大项目的风险监控，颁布了相关奖惩措施。4) 对于不能按照合同约定正常执行的履约方，公司及时采取法律诉讼、财产保全等有效措施，避免财产受到损失。</p> <p>16.2023年矿服和民爆业务到目前为止已完成和未完成已签订的大约有多少亿？ 答:您好！公司2022年矿服中标金额超130亿元，现矿服在手订单已超200亿元。</p> <p>17.公司原先拥有的普通工业雷管产能，按要求置换成数码电子雷管，生产线的改造，是否需要拆掉重建，还是在原有的基础上技术改造？这方面的成本投入有多大？目前数码雷管生产线的利用率有多大？ 答:您好！普通工业雷管转化成电子雷管需要重建生产线，投入金额视投入设备、厂房建设等确定。公司2022年电子雷管产能利用率为53.32%。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023年4月7日 |