

证券代码：002683

证券简称：广东宏大

2023-003

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券 刘天祥、陈韬、黄嘉彤、王烨、于拥军 银华基金 甘孟欣 嘉实基金 陈振兴 创金合信 李晗 华融基金 杜汉颐 华润元大基金 哈含章 国联安基金 芮鹏亮 东吴基金 刘瑞 格林基金 唐嘉 智合远见 黄勇 惠升基金 黄竞 淡水泉基金 张汀 太平养老 张凯 准锦投资 朱斌 中信自营 曹瑞玟 中信建投自营 刘岚 银石投资 丘海云 前海互兴 陈继宏、马国庆 瑞吉投资 方何 惠正投资 何云峰 泓毅投资 曹迅毅 敦和资产 许宸溪 进门财经 李倩 等共计32人。
时间	2023年4月23日 16:00-17:00
地点	广东宏大控股集团股份有限公司
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 郑少娟 总法律顾问兼投资者关系负责人 赵国文

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司介绍了 2022 年度、2023 年第一季度业绩情况。2022 年度，公司实现营业收入 101.69 亿元，较上年同期增长 19.26%；实现归母净利润 5.61 亿元，较上年同期增长 16.78%。2023 年第一季度，公司实现营业收入 19.76 亿元，较上年同期增长 10.47%，业绩增长的主要原因是矿服务项目规模扩大且民爆板块产能释放良好；实现归母净利润 5,131.19 万元，较上年同期增长 24.74%，主要原因是民爆板块炸药及雷管销量增加，业绩有所提升。</p> <p>（一）矿服板块</p> <p>2022 年度，公司矿服板块实现营业收入 73.73 亿元，较上年同期 61.10 亿元增幅 20.68%，主要原因是公司通过对存量项目进行深挖，包括优化施工方案以及与业主重新议价，进一步提高矿服项目效益；公司持续开拓重点区域市场，新项目同比增加，带来收入增加；海外市场规模扩大，总体效益良好。2022 年度，公司矿服板块毛利率为 16.55%，基本与上期持平。2023 年一季度，公司矿服板块效益良好，规模持续扩大。</p> <p>（二）民爆板块</p> <p>2022 年度，公司民爆板块实现营业收入 21.86 亿元，较上年同期 18.69 亿元增幅 16.94%，主要原因是公司通过优化产能布局，成本管控等措施，民爆板块业绩继续提升。2022 年度，公司民爆板块毛利率为 29.59%，与上年同期持平。2023 年一季度，民爆板块炸药及雷管产能释放良好，带来收入和利润增加。</p> <p>（三）防务装备板块</p> <p>2022 年度，公司防务装备板块实现营业收入 2.90 亿元，较上年同期减少 24.57%，主要原因是受客户需求计划影响，本年度传统军品交付量有所减少。</p> <p>问：公司的矿服业务自 2016 年以来业绩连年增长，且利润增幅大于营业收入增幅，是什么原因？</p> <p>答：矿服板块方面，公司紧跟产业政策致力推行矿服民爆一体化服务模式，以及深耕大客户、大项目，带来收入和利润增长。同时公司强化项目管理，加强风险管控，提升资产质量，回款能力有所提升。近年来公司的经营性净现金流均远大于当年的净利润水平，此外，公司加快海外市场矿服业务布局，大力开拓市场，海外矿服项目毛利率较国内有优势。</p> <p>问：矿服板块未来增长情况如何？</p> <p>答：目前矿服市场较为分散，预测未来趋势走向集中，我们判断国内矿服市场会进一步扩张。同时伴随我国综合国力增强，国内矿山巨头积极开拓海外市场，在一带一路国家积极获取矿权，也进一步打开了国内矿服企业的市场空间。</p> <p>公司矿服业务秉承“大项目、大客户”战略，积极加大重点区域大客户的市场开拓，积极开拓了内蒙、新疆、西藏等增量市场，在手订单取得较大幅度增长。同时，参与“一带一路”共建，海外市场份额也逐步扩大，如 2022 年度公司新开拓了圭亚那以及哥伦比亚地区项目，市场占有率也有所提升。2022 年度，公司矿服板块中标金额超 130 亿元，现矿服在手订单已超过 200 亿元，上述在手订单为公司业绩稳步增长提供了有力的保障。</p> <p>问：民爆板块是否有并购计划？</p> <p>答：目前国内的总体产能是饱和的，民爆行业要做强做大，只能通过并购来实现，行业主管部门也倡导鼓励行业进行并购整合，要进一步</p>
----------------------	---

	<p>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。</p> <p>公司的目标是成为国内的民爆龙头企业，因此公司将继续积极谋划行业的并购整合，加大对富矿带地区的民爆企业整合，提升产能规模，并持续优化产能结构。</p> <p>问：当前一带一路建设为公司带来了哪些影响？</p> <p>答：公司紧跟国家政策，积极参与“一带一路”业务，公司矿服领域海外业务连年增长，加快海外市场布局，扩大海外市场占比。公司在巴基斯坦、塞尔维亚、马来西亚、老挝等地区均有矿服业务，2022 年还新开拓了圭亚那、哥伦比亚地区项目。2022 年度，公司境外业务实现营业收入 7.08 亿元，较上年同期增长 43.54%。</p> <p>问：为什么一季报的业绩都较低？2021 年第一季度业绩为何较以往年度有较大提升？</p> <p>答：矿服及民爆领域都有一定的季节性，公司民爆矿服板块因春节假期影响，项目开工不足，第一季度产销量相对较低。2021 年第一季度主要是当时政府部门倡导就地过年，公司几个大型项目不停工不停产，带来了业绩增长显著。</p> <p>问：公司防务装备产品布局如何？</p> <p>答：公司防务装备业务分为国内和军贸两个市场，国内市场布局主要以传统弹药及智能弹药研制为主，军贸市场主要为高端智能武器装备。</p> <p>问：公司三大业务板块未来规划如何？</p> <p>答：公司将继续实施扩张型发展战略：1) 在矿服板块，补强一体化能力，深化产业链；秉承“大项目、大客户”战略，积极加大重点区域大客户的市场开拓，提升市场占有率，扩大市场份额。2) 在民爆板块，加大对富矿带地区的民爆企业整合，壮大自身民爆业务规模，并持续优化产能结构。3) 在防务装备板块，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；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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年4月24日