

证券代码：002683

证券简称：广东宏大

2023-004

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	中科沃土基金 彭上 华安证券 邓承佺 银河证券 李良 上海虎澈 邱华伦
时间	2023年4月26日、4月28日
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
投资者关系活动主要内容介绍	公司介绍了 2022 年度及 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%，其中：1）矿服板块实现营业收入 73.73 亿元，同比增长 20.68%，主要增长来自公司对存量项目深挖，进一步提升项目效益，同时持续开拓重点区域市场，扩大业务规模，带来收入和利润增长。2）民爆板块实现营业收入 21.86 亿元，同比增长 16.94%，主要原因是公司通过优化产能布局，成本管控等措施，业绩稳定提升。3）防务装备板块实现营业收入 2.90 亿元，同比减少 24.57%。 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。 问：公司传统业务矿服板块未来能否持续增长？ 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。 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。 问：公司如何控制矿服的工程款项回收风险？ 答：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。 问：公司民爆板块未来是否有并购规划？ 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。 问：新疆、内蒙需求增长，公司如何产能布局？ 答：公司 2022 年推动多次产能调配，优化产能布局，将广东省富余产能调配至甘肃、内蒙、及新疆等产能需求旺盛地区。 公司分别将广东省内的 1.2 万吨混装产能、撤销 1.2 万吨膨化硝铵炸药生产线及申请奖励 2,000 吨混装炸药、1 万吨炸药产能转移或调配至公司新疆矿服项目或内蒙民爆生产企业，以满足新疆、内蒙产能需求。 问：普通工业雷管产能置换成数码电子雷管，生产线的改造是否投入大？公司电子雷管产能利用率如何？ 答：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、厂房建设等综合确定。公司 2022 年度电子雷管产能利用率为 53.32%。 问：公司对三大板块的业务布局如何？ 答：在防务装备板块，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，通过内部研发及积极推动弹药相关业务并购等方式，补充现有产品线；在民爆板块，公司将加大对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。
附件清单（如有）	
日期	2023年4月28日