股票代码：002096　　股票简称：易普力

易普力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-009

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2026年第三季度业绩说明会全体投资者
时间	2026年11月6日 15:00-16:00
地点	价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 付军 总经理兼总会计师（财务总监） 邓小英 独立董事 张吉龙 董事会秘书 邹七平 证券事务代表 罗茜 独立财务顾问主办人 谭畔
投资者关系活动主要内容介绍	**1.近期，央行、证监会发布消息，鼓励上市公司进行回购，并且贷款利率只有1%。请易普力公司响应国家号召进行回购注销！** 答：您好！公司密切关注近期金融管理部门关于股票回购增持再贷款长期化、利率降至1%的政策安排，以及证监会护盘式回购规则优化动向，支持维护资本市场平稳运行的相关部署。当前公司未触及护盘式回购法定情形。作为民爆央企上市公司，我们将市值管理贯穿经营发展全流程，构建“价值创造—价值成长—价值传递—价值维护”的良性闭环，以扎实的经营基本面筑牢市

	值根基，以稳定可持续的股东回报和董事、高管增持增强市场信心，推动公司内在价值与市场表现同频共振、协同提升。在符合监管规定与公司发展战略的前提下，结合自身经营状况与财务水平，审慎评估包括股份回购在内的各类市值管理工具的可行性，并严格按照要求履行审议程序和信息披露义务。公司坚持通过现金分红、高管增持、加强投资者沟通等方式持续做好市值管理工作，以实际行动传递发展信心。感谢您对公司的关注。 **2.2026 年，公司在二级市场表现糟糕，年度跌幅接近 40%，而经营业绩也表现很差。刚刚发布的三季报显示，营收利润双双下滑 20%。而民爆板块同行上市公司中，二级市场大部分都比易普力好得多。请问为何易普力二级市场表现远低于板块平均水平？** 答：您好！2026 年前三季度，在民爆行业进入调整、下游矿山与基建需求结构加速分化的背景下，公司坚持稳中求进、效益优先原则，主动优化项目结构，整体经营保持稳健，展现出央企控股上市公司应有的经营韧性。前三季度，公司经营业绩优于行业平均水平，在民爆行业上市公司中位居前列。公司股价受宏观经济环境、行业政策导向、市场资金偏好、投资者情绪等多重因素综合影响，请理性看待市场波动并注意投资风险。下一步，公司将聚焦主责主业，持续提升经营质量与盈利能力，深化投资者关系管理，落实现金分红政策，以实际行动践行央企责任担当，推动公司高质量发展与股东长期回报的良性互动、互利共赢。感谢您对公司的关注。 **3.请问：公司披露的新签合同以 3 年以上中长期项目为主，但 2026H1 产能利用率仅 32%。请问：2026 年新签的 163.06 亿元合同中，有多少金额对应的项目预计在 2027 年内进入实质性履约、开始消耗产能？ 产能利用率大致能提升到多少？谢谢。** 答：您好！2026 年第一季度产能利用率是按照全年产能口径计算的。公司民爆物品销售合同多为一年一签，最终以客户实际下达采购订单为准；工程项目中长

	周期、大额合同占比较高，从合同签订到实质性落地存在一定转化周期。公司将统筹做好履约资源调配，推动存量项目高效履约、增量项目快速落地，保障公司产能利用率持续优于行业平均水平。感谢您对公司的关注。 **4.请问：新疆、西藏是公司增量最明确的区域。新疆准东、哈密等露天煤矿的爆破服务需求，以及西藏巨龙铜矿等项目的进度，公司判断在2027年前是否会出现可观测的、带动产能利用率回升的明显拐点？谢谢。** 答：您好！新疆、西藏是公司增量潜力突出的核心区域，在手有多个履约周期长的爆破施工及矿山施工总承包项目，为后续业绩释放提供了有力支撑。公司已结合区域市场需求和项目履约需要，前置布局产能资源，项目进度受审批、政策、市场等多重外部因素制约，需求释放存在阶段性波动。公司立足一体化服务优势，动态统筹调配产能，全力推动增量落地。目前，西藏巨龙铜矿产能已增至4.2万吨。下一步，公司将持续密切关注新疆、西藏区域重点项目的推进落地进度。感谢您对公司的关注。 **5.请问三季度营收利润下滑的主要原因是什么？结合前三季度新签合同163.06亿元的情况，公司在手订单向收入转化的效率如何？** 答：您好！三季度公司经营业绩阶段性承压，既有民爆行业调整、下游矿山与基建需求结构分化等外部环境因素，也有主动优化业务结构、审慎筛选项目，有序退出部分低毛利、低质量订单带来的阶段性影响，是公司坚持高质量发展导向下的主动作为。前三季度，公司累计新签日常经营合同163.06亿元，其中工程服务类120.09亿元、民爆产品销售类42.97亿元，整体市场拓展节奏逐季加快，订单结构持续优化，实现量质齐升。在手订单向营收转化，受合同期限、项目筹备周期、业主进度计划及下游终端市场行情等多重因素约束，存在一定时间错配。下一步，公司将紧盯重点增量项目，加快配套生产保障条件落地，结合业主生产计划统筹调配资源，持续提升项目履约效率，推动在手订单高效转化

	为经营成果。感谢您对公司的关注。 **6.您好！易普力公司2026年前三季度业绩较2025年同期有下降，这边有关注到在三季度报告中提到对项目结构进行优化，请问具体优化方向与取舍逻辑是什么？多久才能对公司业绩产生积极影响？谢谢。** 答：您好！公司主动优化项目布局，推动产能、装备及人才等要素资源向保障国家能源资源安全、服务重大基础设施建设的优质项目集聚；一是优先聚焦新疆、西藏等增量确定性强、盈利水平较好的项目；二是加快“走出去”步伐，深耕境外国别市场；三是逐步压降低毛利、回款差的项目；四是审慎承接和清理收益不达预期的零散项目。后续公司将按照项目精益化管理要求，进一步推进业务结构优化，持续提升业务盈利水平，推动经营基本面稳步向好。感谢您对公司的关注。 **7.公司构建三级安全网格，全域推行无视频不施工。请问这套安全+数字管控体系如何转化为项目履约稳定性及市场竞争力？** 答：您好！公司把本质安全作为高质量发展的前置条件，以“头雁引领+末端管控”压实各级责任，以“无视频不施工”刚性铁律推动过程可视、风险可控；利用“能建ｅ安”小程序建立“隐患随手拍—限期闭环改—奖励积分兑”工作机制，实现隐患治理从“事后追责”转向“事前预防”。随着“安全+数字”管控体系的深度落地，公司经营质效稳步跃升。一是履约韧性显著增强。高危作业网格安全员全程盯防监护，保障国家重大水利水电工程、大型矿山等长周期项目在确保安全生产的条件下按期交付。二是市场竞争门槛抬升。“安全可信、交付可靠”的央企品牌标签，在能源资源安全、重大基础设施等国家战略项目投标中已成为差异化竞争优势。感谢您对公司的关注。 **8.请问董事和高管增持计划进展如何，还会继续增持吗？** 答：您好！本次公司部分董事、高级管理人员及其他管理人员的股份增持计划，合计拟增持金额不低于人

	民币 1300 万元，实施期限自 2026 年 6 月 15 日起 6 个月内。截至目前，已累计增持约 1402 万元，以“关键少数”实际行动传递发展信心。在计划有效期内，增持主体将结合市场情况自主判断后续增持安排。公司将根据进展及时履行信息披露义务。感谢您的关注。 **9.“质量回报双提升”方案进展怎样，今年分红会保持吗？** 答：您好！公司纵深推进“质量回报双提升”专项行动，扎实推进各项举措落地见效。通过聚焦主业强根基、强化创新育动能、完善治理提效能、透明披露增互信、加强沟通促共识、注重回报惠股民、优化管理稳市值等一系列务实措施，有效促进了公司内在价值与市场价值的协同提升，切实增强了广大股东的获得感与满意度，充分体现了中央企业的战略定力、责任担当与市场引领作用。相关阶段性成果已通过巨潮资讯网向社会公布，具体内容可查阅公司发布的进展公告。在 2026 年分红相关安排上，公司始终坚持将股东回报纳入企业可持续发展战略体系，着力构建常态化、制度化的股东回报机制，已制定并实施《2026—2028 年股东回报规划》，明确每年现金分红比例不低于 40%，公司将紧密结合经营业绩与现金流状况，严格遵循股东回报规划及监管要求，扎实做好利润分配各项工作，以实际行动回馈广大投资者的信任与支持。感谢您对公司的关注。 **10.民爆行业进入周期性调整，管理层对四季度和明年需求怎么判断，重点抓什么？** 答：您好！从需求看，9 月民爆行业主要指标降幅已明显收窄，四季度又是民爆传统生产经营黄金期，需求有望季节性回升；中长期看，矿山开采需求刚性较强，国家能源资源安全战略、“十五五”重大基建、找矿突破行动将持续释放增量，叠加产能出清和矿服托管规范化政策利好头部企业，我们对行业需求基本盘保持信心。四季度，公司将继续聚焦“市场先导、创新驱动、数智赋能、管理提质”主线，抢抓黄金期，加快重大工程、重点项目履约转化，深耕资源富集区域、放大海外

	动能、抓实降本增效，推动经营业绩稳健向好，全力冲刺年度目标。感谢您对公司的关注。 **11.公司在国际市场方面有什么新的动向或战略布局？** 答：您好！公司秉持“落地一个国别、深耕一个国别”的经营理念，国际工程覆盖纳米比亚、利比里亚、马来西亚等“一带一路”沿线国家，国际贸易网络遍布全球30余个国别，业务涵盖矿山服务、民爆一体化及贸易全链条。纳米比亚项目群建设成效显著：湖山铀矿、双子山金矿项目履约稳健，埃坦戈铀矿采矿项目成功落地，核心国别市场地位进一步夯实。未来，公司将紧扣“一带一路”倡议与“十五五”规划目标，实施“核心市场+潜力区域”的梯度拓展战略：在深耕纳米比亚的基础上，稳步向西部非洲、亚欧、美大区域延伸。公司将深化属地化运营，推动中国标准、技术、装备、产品与服务协同“走出去”，强化高端对接与产业链协同，以标杆项目为抓手，系统提升国际化运营能力与品牌影响力，构建规模与质量并重、长期稳定的海外业务新格局。感谢您对公司的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年11月6日