

## 2019年5月20日投资者关系活动记录表

编号：2019-002

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 <u>西藏辖区集体接待日</u>
参与单位名称及人员姓名	投资者
时间	2019年5月20日 15:00-16:30
地点	“全景·路演天下” (地址为： <a href="http://rs.p5w.net/">http://rs.p5w.net/</a> )
上市公司接待人员姓名	总经理：张恩先生 副总经理、董事会秘书：刘长江先生 证券事务代表：李国兵先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-indent: 2em;">本次集体接待日对公司基本情况进行了介绍，并与投资者进行了沟通交流如下：</p> <p style="text-indent: 2em;">1. 公司民爆物品毛利率比起市场同类产品高还是低？</p> <p style="text-indent: 2em;">答：公司目前的民爆产品相比起市场同类产品略高一点。</p> <p style="text-indent: 2em;">2. 一带一路规划有没有给公司业绩带来提升？公司打算如何参与这一大业？</p> <p style="text-indent: 2em;">答：目前，一带一路没有给公司业绩带来提升。公司正在考虑参与一带一路规划建设，如有进展，会第一时间披露，所以敬请关注公司的信息披露。</p> <p style="text-indent: 2em;">3. 对公司近半年来的表现做简短的总结。</p>

答：目前，由于西藏民爆市场已经放开，近半年业绩相比去年有所下降，公司管理层正在积极的调整未来战略规划，提升公司市场竞争能力和管理水平。

4. 高争民爆主攻产品的目前毛利率状况如何？

答：您好，尊敬的投资者，高争民爆产品毛利率请关注公司于2019年4月19日披露的《2018年度报告全文》。

5. 高争民爆今后发展重点放在哪里？

答：您好，尊敬的投资者。公司未来发展规划主要是集中在爆破作业服务一体化。

6. 公司目前在市场开拓方便进展如何？

答：目前，公司正在积极开拓区内民爆市场，与中铁物资集团公司签订了民爆物品供应框架协议，参与华泰龙爆破作业一体化服务，拓展区内的基础建设项目等，拓宽了西藏民爆市场和产业链。

7. 与国内同行相比，公司产品质量和技术水平是否存在差距？

答：您好，尊敬的投资者。公司产品质量与技术水平与国内同行并无差距。

8. 高争民爆面临的市场风险是什么？

答：您好，尊敬的投资者。公司目前面临的市场风险主要为西藏地区民爆市场的放开与直供政策的执行。

9. 剥离雅砻水泥，会给公司业绩带来多大增厚？

答：尊敬的投资者：剥离雅砻水泥，对公司的业绩没有增厚，因雅砻水泥属于国家淘汰行业或关停并转的企业。

10. 今年来下游需求情况怎么样？

答：目前公司下游需求情况相比去年有所下降。

11. 高争民爆的研发人才主要有哪些来源？为留住人才，公司采取了哪些措施？

答：尊敬的投资者，目前公司暂无涉及研发人才，未来将

积极完善人才资源并拓展自主研发技术。

12. 高争民爆在西藏自治区以外主要有哪些市场？

答：您好，尊敬的投资者。公司主营业务目前主要集中于西藏地区，暂未向区外延伸发展。

13. 公司技术水平在业内处于什么位置？

答：您好，尊敬的投资者。公司目前生产线技术处于行业前沿水平。

14. 高争民爆有股权激励计划吗？

答：您好，尊敬的投资者。目前公司暂无股权激励计划。

15. 川藏铁路林芝至雅安段工程按照此前规划将于明年全面开工，公司目前业务准备情况如何？林芝到雅安段所需火工品量与拉林段相比，大概是个什么倍数关系？

答：尊敬的投资者：公司针对川藏铁路西藏段的业务于2018年就开始筹备，已经在川藏铁路西藏境内经过地段进行了踏勘，选择了供货地点，与中铁物资集团签订了供货框架协议，能够保证川藏线西藏境内的民爆物品的供应。关于林芝到雅安段所需火工品量预计大于拉林段，具体数据目前无法获取，因铁路建设方案没有确定公布。

16. 高争民爆产品出口比例多少？主要有哪些海外市场？

答：您好，尊敬的投资者。公司目前无出口以及海外市场。

17. 公司产能是否饱和？目前生产达到产能几成？

答：您好，投资者。目前公司胶状乳化炸药生产线的产能利用已达到80%左右。

18. 公司未来会在自治区内哪些地区建立销售网点？

答：您好，投资者。自治区各地市均已建立了民爆公司销售网点。

19. 公司在山南和林芝地区是否有业务？

答：您好，尊敬的投资者。公司在山南和林芝地区均有销售网点，业务早已开展多年。

20. 公司的研发力量如何，能否介绍一下？

答：您好，尊敬的投资者。目前公司暂无研发投入。

21. 当前对公司业绩最大的因素有哪些？

答：您好，投资者。目前影响公司业绩的最大因素主要是行业政策的变化。

22. 域腾民爆与公司的竞争目前主要在哪些方面？公司有没有应对策略？

答：尊敬的投资者：域腾民爆与公司的竞争主要表现在市场营销、价格和服务等方面。对策：1、地域方面，高争民爆全区内有销售分公司；2、安全管理方面，高争民爆有安全管理团队和成熟的管理队伍；3、服务方面，高争民爆有专业的民爆技术和服务人员；4、体系建设方面，高争民爆有生产、销售、储存、运输、爆破作业服务的一体化的完整体系。

23. 高争民爆的核心竞争优势有哪些？

答：您好，尊敬的投资者。目前公司的核心竞争优势主要是营销网络优势、民爆服务一体化优势等。

24. 供给侧改革背景下，公司生产和经营发生哪些变化？

答：尊敬的投资者：供给侧改革背景下，公司的生产经营没有发生变化。

25. 未来业务拓展比较重要的领域是什么？

答：尊敬的投资者：未来业务拓展比较重要的领域是矿山开采。

26. 公司近期是否有签订重大项目？

答：您好，尊敬的投资者。请关注公司公告，任何信息请以公司公告为准，公司将严格按照上市规则披露事项。

27. 你单位是竞争对手西藏中金新联爆破公司的股东？

答：您好，尊敬的投资者。目前公司参股西藏中金新联爆破公司。

28. 高争民爆公司管理层及核心技术人员是否持有公司股

份，是否有持股锁定情况？

答：尊敬的投资者：高争民爆公司管理层及核心技术人员没有持有公司股份及持股锁定的情况。

29. 今年来西藏地区基础建设情况怎么样？对公司业绩有多大影响？

答：尊敬的投资者。今年由于大庆及敏感节日较多，西藏地区部分基层建设未启动，对公司业绩产生了一定的影响。

30. 在经济企稳筑底时期，公司采取什么样的发展战略？

答：您好，尊敬的投资者。公司目前将积极发展民爆一体化的战略规划。

31. 西藏地区民爆业务的主要竞争对手？

答：尊敬的投资者：西藏地区民爆业务的主要竞争对手有域腾销售公司、中金新联爆破公司、广东宏大爆破公司、易普力爆破公司。

32. 据媒体报道，尼泊尔总统班达里在今年四月下旬到访北京参加第二届“一带一路”国际合作高峰论坛，期间中尼两国高层发表一份联合公布，内容提及中国-尼泊尔跨喜马拉雅多维度互联互通网络，当中包括中尼跨境铁路，这是一项引起国际关注的宏大项目。公司对参与中尼跨境铁路工程是否有所准备？

答：尊敬的投资者：我们早已关注中尼铁路工程，会及时跟进。

33. 目前的客户的基本情况？在维持老客户、开发新客户上做了哪些工作？

答：您好，尊敬的投资者。目前公司的客户基本稳定，公司定期都对新老客户进行客户走访及问题收集反馈。

34. 高争民爆在人才招聘方面着重看哪一点？

答：尊敬的投资者：高争民爆在人才招聘方面着重是实际制作水平、身体适应能力。

35. 高争民爆主要竞争对手有哪些？公司与这些竞争对手相比，有哪些优劣势？

答：您好，尊敬的投资者。公司目前主要竞争对手有域腾民爆、中金新联、广东宏大、易普利等公司，与他们相比公司优势主要集中在产、运、销、爆等一体化服务以及营销网点等方面。

36. 你们怎么看待民爆行业未来几年的发展空间？

答：尊敬的投资者，因为随着西藏地区的基建设施建设以及矿山的开采，目前公司对未来的发展空间依然看好。

37. 公司了解到的川藏铁路林芝至雅安段控制性工程在今年什么时候开工？

答：您好，尊敬的投资者。目前经公司了解川藏铁路林芝至雅安段工程预计在下半年至明年启动。

38. 高争民爆在行业中的地位是怎么样的？盈利水平与同行相比怎么样？

答：尊敬的投资者：高争民爆在行业中的地位相对体量比较小，盈利水平与同行相比略微偏高。

39. 公司上市以来，有哪些突破呢？

答：公司上市以来主要突破：1、公司运作规范；2、融资渠道多；3、生产技术、安全管理等人才引进。

40. 区位优势给公司带来哪些优势和劣势？

答：您好，尊敬的投资者。因区位优势给公司带来的优势是随着西藏地区的经济及基础设施发展建设，对民爆器材蕴含着大量的需求。劣势主要集中在主营业务集中于区内并且产品结构单一以及专业技术人才缺乏，公司也在积极规划发展方向走出区位限制，发展壮大。

41. 高争民爆主要通过哪些渠道获取市场信息或主要竞争对手的信息？如何让潜在客户了解公司及公司产品？

答：尊敬的投资者：高争民爆获取市场信息的渠道或竞争

	<p>对手信息的方式：1、政府及相关部门的信息；2、市场调研；3、行业工作简报。向潜在客户走访、公司网站及同行介绍。</p> <p>42. 请问张总，公司业绩大幅下滑，是否有改进的措施？</p> <p>答：您好，尊敬的投资者。目前公司销售积极稳定老客户拓展新客户，积极拓展爆破一体化服务等方式，增加公司营业收入，减少对公司利润影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年5月20日