

南昌矿机集团股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：001360

证券简称：南矿集团

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	交银基金：杨金金、郭若、何雄 财通证券：张豪杰、张新春 安信证券：高杨洋 中邮基金：沈路遥 中天国富证券：洗颖彤 国信证券：吴双、田丰 东北证券：凌展翔 工银瑞信基金：谢怡婷 申万宏源证券：刘建伟 国投创益：高伟哲 首创证券：牛阳、焦俊凯 （上述排名不分先后）
时间	2023年4月28日上午9:00-12:00
地点	公司行政一楼会议室
形式	线上与线下结合
上市公司接待人员	董事长：李顺山 总裁：龚友良 财务总监：文劲松 董事会秘书：缪韵 证券事务代表：罗振龙 保荐代表人：蒋猛、郑尚荣

<p>交流内容及 具体问答记 录</p>	<p>1、最近几年南矿的金属矿山业务占的比例都比较低，但 2023 年数据很不错，这么高增长背后的主要客户是来自于哪里？</p> <p>答：根据公司现在掌握的订单数量、下游购买的意向需求以及市场方面等信息，今年金属矿山板块的订单数据总体相比 2022 年要乐观一些。也得益于公司的战略定位和前期的市场开拓、品牌积累。且中国在海外的投资热度在持续上升，公司的高端客户如大型的国企央企在金属矿山上的投资力度正在加大，带动公司海外业务拓展。</p> <p>2、我们看到 2021 年金属矿山的订单比较少，从而反映到 2022 年金属矿山的收入就比较低，请问收入的确认是怎样的？是不是得要将近一年才能确认收入？</p> <p>答：通常来讲，金属矿山业务的收入确认相较于砂石骨料业务还要更快一些，对于主机设备，在客户收到产品，安装、调试并验收合格后确认收入；对于大型集成设备，在客户收到产品，完成整体安装、调试并验收合格后确认收入；对于配品配件，公司将产品发送至客户指定地点，经客户签收后确认收入。</p> <p>3、请问公司在海外主要是注重哪些市场？前几年俄罗斯的订单在海外市场的订单占比较高，现在俄罗斯被制裁，一些国际设备巨头已经不再向俄罗斯供应设备了，是不是俄罗斯这块市场会有一个比较好的业务发展？</p> <p>答：针对海外市场，公司主要聚焦在金属矿山业务，因为海外砂石骨料市场体量较小，不是公司定位的主要客户和市场。但金属矿山不一样，例如非洲，吸引了很多国家投资，也是“一带一路”的重点区域，这是公司聚焦金属矿山的原因。另外，从主机和配品配件角度来看，公司初期注重的是配品配件（后市场）。后市场服务具有巨量的市场，但获取后市场需要具备前方的技术、销售条件和后方生产制造的支撑。从主机市场来看的话，因为中国在海外进行投资，在很多国家树立了样板工程，让国外的厂家看到中国公司的性价比，从而有利于公司进一步开拓海外市场。</p> <p>俄罗斯市场现在主要面临的问题是主机和配件供应受限，这对于公司来说是一次非常好的市场机会。因此公司在俄罗斯也招聘了许多优秀人才，同时也将主机设备的业务拓展到俄罗斯。此外在非洲市场，也陆续有很多中国企业在投资，综合 2023 年海外市场值得期待。</p> <p>4、目前销售给海外客户的配件都是从国内生产，然后再出口的模式，请问随着业务规模起来之后会考虑在海外建设工厂吗？</p> <p>答：公司目前在海外设有仓库，生产制造在国内进行。</p> <p>5、设备制造所用的零部件，像轴承、电机、电器柜等，其中有一些都是进口的，请问这块有没有被卡脖子的风险？</p> <p>答：公司目前的轴承有多个供应地区来源，包括美国、瑞典、德国和日本，除了以上地区的零件供应，公司还有国内的轴承厂可供选择，公司正在与国内的轴承供应商不断推进合作，正在以国产轴承替代进口轴承的方向发展，公司也在时刻</p>
------------------------------	--

提防被卡脖子的风险，并不断做好预防工作。

6、公司毛利率最近几年是有下降的趋势，请问是否存在大宗商品涨价的因素和公司为了竞争市场份额降低产品售价的原因所导致？

答：这两年毛利率从数据上看是有些下降，主要原因如下：一是原材料价格，2021年大宗物资价格涨幅较大（如：钢材、铜），但公司毛利率的下降幅度小于材料上涨幅度，同时公司也采取了相应的措施，通过公司的上游和下游以及公司自身进行供应链整合，共同把上涨因素消化；二是业务结构的变化，前两年公司大型成套设备业务占比增长，公司将此列为一个发展的重点，因为它会带动公司的整个生产运营，带动整个的后市场。由于成套设备业务的特点，有一部分是外购的材料和辅助设备，相对来说总体的毛利率会偏低一些，因此拉低了公司的综合毛利。今年随着公司的精益生产、供应链改善、募投项目智能设备的落地，公司将控制生产成本。

7、请问整机、备件的价格是否会受到大宗商品的价格波动影响？钢材占公司材料成本比重大概有多少？

答：随着公司业务规模的增长，公司采购的各类生产所需的钢材、铸件等各类材料金额均有所增长，与公司业务规模的增长相适应。钢材采购金额在原材料成本的13%-18%，无论钢材涨价还是降价，设备销售价格并未直接受大宗商品的价格波动影响。公司只有通过对产品不断地技术创新，同时不断地降低内部成本，才能最大可能消除这方面的影响。比如公司的筛分设备，经过公司不断的技术创新，原材料消耗量已显著下降。

8、公司设备的后市场服务现在是做到什么样的一个程度？

答：后市场服务处于产业上下游有利位置，存在稳定的市场需求，受经济周期、政策变化的影响相对较小，随着客户需求升级，其重要性日益凸显。从行业竞争格局看，当前破碎筛分后市场的国内竞争并没有完全启动，除国际巨头已经在后市场领域取得了重大成绩，其服务类收入占比已经超过设备类销售占比外，行业内的大多数破碎筛分制造企业均停留在“整机+配件”销售的传统竞争阶段。

近年来，公司已经在探索后市场服务方面取得较好的进展和突破，开始实现一定的收入，逐渐实现向“装备制造+服务”的综合技术服务企业转型。

9、如果公司要去抢占设备配件存量市场的话，相较于其他厂商的区别与优势体现在哪些方面？

答：通常而言，一台整机设备的使用年限为5-10年甚至更长，在此期间，整机设备的配件及耗材的消耗更换较为频繁，需求量较大。公司基于多年来积累的整机制造经验和丰富的产品线优势，为下游客户提供各种规格型号及种类的配件及耗材更换服务，与纯配件厂商相比，整机厂提供的原装配件质量更有保障，与整机适配度更高，使用寿命更长，可以有效提高下游客户生产线的运行效率。

10、公司现在的后市场配件业务中，有多少是来自存量市场的老设备？

	<p>答：首先，公司现有的下游客户也是面临着非常激烈的竞争格局。比如说砂石骨料，以前年度的利润率是相当可观的。但最近两年利润率开始朝着合理的方向靠近。这将导致只有随着设备、工艺等各个方面管理精进，下游客户才能具备一定的竞争力。公司有着非常成熟的模式，优势在于公司的解决方案，第一，公司的试验机和计算软件能够对客户现有的整个产线进行问题诊断，并找出问题瓶颈。第二，公司回购老设备，通过再制造将设备升级，再返回客户使用。客户要想提高其自身的竞争力，则必须对生产设备进行技术改造，否则持续经营性将受到影响，这也给公司带来非常好的存量市场。</p> <p>11、如果说未来后市场智能运维要大幅度提升的话，人才方面是否还需要大量的扩招？</p> <p>答：公司现在的人才团队中有来自同行业内的顶尖公司和设计院，公司也在不断的引进专业技术人才，以支撑公司未来的战略发展。同时，公司已建立有效的科研人才引进和培养机制，提高公司的人才竞争优势。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
提供资料清单（如有）	无