

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：2023-006

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	中银国际证券：陶波 天弘基金：陈祥 长盛基金：腾光耀 (上述排名不分先后)
时间	2023年5月31日
地点	公司行政楼 406 会议室
形式	线下
上市公司接待人员	总裁：龚友良 财务总监：文劲松 董事会秘书：缪韵
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司产品的定价策略是怎样的？</p> <p>答：就产品定价策略而言，根据下游客户订单规模、客户战略定位、竞争状况、客户议价能力及下游砂石骨料市场景气度的差异，公司给予价格有所差异，如对采购金额较大的大型砂石生产企业、国企、央企、大型上市公司等战略客户，公司考虑到长期合作的前景或其大型砂石生产线在当地市场的示范效应以及订单竞争状况等因素，给予的价格折让空间通常更大。</p> <p>2、公司后市场业务包括哪些？</p> <p>答：公司后市场业务的具体内容主要包括：</p> <p>(1) 配件销售</p> <p>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，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，可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，可以有效提高生产线的运行效率。</p> <p>(2) 运维服务</p> <p>公司的运维服务主要分为整机保养与维修和生产线运营管理两种模式。</p>

3、麻烦介绍一下公司运维服务的研发模式？运维服务收费定价模式是怎样的？

答：对于运维服务，公司不断加大信息技术化投入和研发力度，以从传统运维服务向智能运维服务转变为目标，主要在以下三个阶段性目标进行研究和创新：

□通过对设备装置进行远程监测、维护协作和故障分析预判，提高服务的计划性和效率，降低沟通和差旅成本，初步实现设备运行自动化。

□通过对服务过程进行数字化控制和追溯，量化各个作业工序和工艺流程，提高作业效率，并对设备数据进行全方面收集，实现生产线运行数字化。

□通过对大量设备数据的抓取、积累和自我学习，不断调整和优化各个作业工序和工艺流程，实现设备的自我检测和修复，最终实现生产线运维智能化。

收费定价模式主要是两种，一是按配件的锁定价格进行收费，每月结算；二是按照产能吨数进行收费。

4、公司是否统计过卖给新建的矿山有多少设备？卖给已建成但需更换设备的矿山有多少？

答：在砂石骨料领域，公司破碎设备大部分是卖给新建项目。但在金属矿山领域，因这几年受政策影响，主要是技改项目。

5、原材料（如钢铁）价格上涨，对公司设备价格是否有直接影响？

答：铁矿石价格上涨导致钢材、耐磨件、大型铸件等原材料都出现不同程度的上涨，设备成本也随之出现一定程度的上升。钢材采购金额占原材料成本的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。公司通过不断地对产品进行技术创新，并降低内部成本，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。

6、公司收入在增长，但利润增速出现下滑，请问原因是什么？

答：这与公司的产业布局有关，公司从长远战略角度出发，在后市场服务以及海外市场的布局上花费了较多的成本。

7、智能运维平台对公司发展有什么影响？该平台是外包团队还是公司的团队运营？

答：智能运维平台能实现对破碎筛分设备装置的远程监测、维护协作和故障分析预判，提高服务的计划性，提升服务效率，降低客户运营成本，符合行业发展趋势，有助于公司扩大关键智能技术的储备，在技术层面为企业的中长期发展奠定基础。对于公司而言，加快推进智能运维平台自主研发，在一些存在竞争机会的特定领域构筑自身的技术优势，显得尤为迫切。智能运维平台的运营是公司自己的团队在负责。

8、销售至海外的设备，设备的售后服务也是由公司在处理吗？

答：是的，公司在海外有自己专门的售后服务工程师团队。

9、公司所处行业的基本竞争格局吗？

答：从全球竞争格局来看，海外的破碎筛分设备行业发展已有百年历史，呈现高

	<p>度集中的特点，主要龙头企业有芬兰美卓、瑞典山特维克、美国特雷克斯等。上述外资企业长期处于全球市场领先水平，龙头地位较为稳固。相较之下，中国本土破碎筛分设备行业起步较晚，但发展速度较快，市场竞争格局呈现金字塔型的多层次竞争特点。概括来说，当前中国市场呈现出三级分化状态，即以占据技术与资本优势的外资品牌为第一梯队；以拥有技术优势的内资中高端品牌为第二梯队；以占据大部分市场份额的内资低端品牌为第三梯队。未来，在中小矿山整合、绿色矿山建设等国家政策不断深化的背景下，低端内资品牌市场份额将逐步被中高端内资品牌挤压，市场集中度将加速提升。</p> <p>10、公司在俄罗斯设立莫斯科分公司，主要聚焦什么领域？俄乌冲突对俄罗斯市场有什么影响？</p> <p>答：针对海外市场，公司主要聚焦在金属矿山业务及后市场服务。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。</p> <p>11、公司所处行业是否受房地产行业下行影响？</p> <p>答：有一定的影响。砂石骨料是房屋建筑、交通运输、水利水电、城市公共设施工程中混凝土的必要组成部分，房地产行业下行虽然会一定程度上冲击砂石骨料市场，但受益于“一带一路”“两新一重”、城镇化和乡村振兴等长期国家振兴战略以及稳健增长的基建项目和固定资产开发项目投资驱动，破碎筛分设备行业具备长期稳定的增长趋势。</p> <p>12、请问公司在瑞典设立研发中心的必要性？</p> <p>答：一方面是瑞典有雄厚的矿山机械设备人才储备，行业的两大顶尖公司聚集在北欧，技术人才富集。另一方面是瑞典的工业水平，特别是机械制造方面十分发达。公司想通过在此建立研发中心吸引人才，培养输出人才，加强原创性技术研发。</p> <p>13、市场上存在对后市场业务发展的不同意见，认为是伪命题，公司怎么看？</p> <p>答：存在不同意见很正常，这是由于每家公司的战略不同，从行业龙头美卓的年报中，公司看到了后市场战略的重要性。美卓去年的全球的后市场收入占比为50%左右，但却贡献了它利润的半壁江山以上，这是国际行业龙头的数据支撑。目前，公司正处于由传统装备制造企业向“装备制造+服务”企业转型升级的关键时期，高性能智能破碎机关键配套件产业化项目实施后，公司生产的高性能配件，将为公司开展后市场服务提供较强的支撑作用，对于着力打造公司全产业链智能制造、后市场服务发展生态具有重要的现实意义。此外，募投项目实施后公司将有能力在国内率先进入破碎筛分设备的后市场服务，能够实现先发优势，为企业创造新的营收增长点。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>

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