

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：2023-008

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	东腾创新投资：王安亚
时间	2023年7月3日
地点	公司行政楼308
形式	线上会议
上市公司接待人员	董事、总裁：龚友良 董事、副总裁、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、公司今年及明年的业绩增长情况预计如何？</p> <p>答：公司的客户群体主要是大型国企和央企，这些企业的良好业绩表现对公司的业绩表现有着积极的影响。根据《2023年一季度报告》，公司2023年第一季度营业总收入同比增长20.98%，归母净利润同比增长7.30%。公司明年的业绩表现还受到整体经济形势的影响，具体详见后续披露的定期报告。</p> <p>2、公司销售的设备和配件的单价情况？</p> <p>答：公司销售的设备的单价会因设备的种类、型号、规格和市场定位等因素而有所不同。例如，主机设备的单价会根据破碎机和筛分机的不同类型和规格有所差异。配件的价格则更加多样化，因为其涉及到主机销售的后市场，种类更加丰富。</p> <p>3、智能运维的合同平均单价多少？</p> <p>答：智能运维的合同平均单价主要根据产量和岩性计价。例如，公司目前主要运维的砂石骨料是灰岩和硬岩。其中，灰岩的运维成本相对较低，而硬岩的运维成本相对较高，特别是当硬岩需要经过制砂处理时，运维成本将会更高，其中包括人工工资、电耗、磨耗以及水耗等成本。</p> <p>4、公司智能运维怎么服务客户，为客户创造价值？</p> <p>答：具体来说，公司的智能运维主要服务于两个层面的客户。首先，公司的核心</p>

客户是拥有大规模硬岩产线的企业。这些企业的规模越大，公司的管理成本越低，人均成本占比也越低，这是公司选择的目标对象。其次主要是平台公司，包括地方的交投和城投公司等。这些公司具有采矿权但自身缺乏生产运维能力，需要寻求公司的帮助。公司与业内知名企业合作搭建了后台技术架构，并通过数据采集和清洗建模，来指导智能运维和维保工作。这不仅可以降低用户的运维成本，提高他们的市场竞争力，还能解决他们缺乏专业团队和运营体系的问题。

5、公司已销售的设备中有多大比例包含智能运维？

答：目前这个比例还比较小。这是因为公司的商业模式仍在创新阶段，前端的市场需求空间虽然很大，但公司的配套体系尚未完全建立，公司高性能智能破碎机关键配套件产业化项目目前还在建设阶段，因此，公司目前主要在培养团队和运营模式，同时逐步建立维保市场和运维市场。总的来说，智能运维是公司未来发展的重要方向，公司将逐步建立完善的配套体系，以更好地服务用户，并推动公司的发展。

6、公司所生产的门槛最高的是什么设备？

答：目前，公司核心产品是破碎设备。公司的优势在于，在整个细分行业中破碎机的品类和规格都较为丰富。在筛分机方面，公司是该细分行业国家标准的制定者之一。

7、请问金属矿和非金属矿，哪些矿石是最难破碎筛分的？

答：这取决于矿石的磨蚀性。公司建立了母岩实验室，通过运用破碎功、磨蚀指数试验原理，借助自动化和软件技术，研发了全新的破碎功指数试验机、磨蚀指数试验机，用于破碎功指数和磨蚀指数的测定。在客户选择公司的时候，公司会要求客户提供其原材料矿山的原料，并借助实验室技术，根据所测定的数据来决定破碎机的选择及定制化。

8、公司所生产破碎机和筛分机的应用领域？

答：公司生产的破碎、筛分设备下游应用领域较为广泛，目前主要有砂石骨料、金属矿山两大直接应用领域，砂石骨料行业是当前破碎、筛分设备下游应用中占比最高、市场规模最大的领域。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，约占混凝土质量的 6/7。金属矿山领域以黑色金属和有色金属矿产为主，矿石在经过破碎、筛分设备处理后，经过选别和提炼，大部分用于生产钢铁和合金，广泛应用于船舶、汽车、3C、建筑、机械、航天等基础工业领域，应用领域非常广泛。

9、公司的设备有运用到稀土矿吗？

答：有运用到，但是关联度不太大，因为稀土的选矿工艺不用破碎筛分，只有局

	<p>部生产流程会用到筛分。</p> <p>10、公司在长江中游的市占率比较高，如果要往像长三角、珠三角、成渝、京津冀、陕西这些地方发展，这个是取决于什么要素？</p> <p>答：公司不只是在长江中游有布局，在全国的各大区域的砂石骨料集散地都有布局，比如神山和华新千万吨级的项目，只是相对来说在长江流域的项目案例会多一点，或者有些项目案例比较大，比较具有代表性。由于砂石骨料货值较低但跨省交通运输成本高，砂石骨料的生产基本用于供应当地及周边省份，区域壁垒较强，因此各个区域的砂石矿资源禀赋决定了该区域市场的景气度。</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>
<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）</p>	<p>无</p>
<p>提供资料清单（如有）</p>	<p>无</p>