

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：2023-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	<p>首创证券：焦俊凯 财通证券：余炜超、张豪杰 鹏华基金：杨发鑫、柳黎、曾稳钢、林伟强 兴全基金：沈度、潘博众 农银汇理：刘荫泽 兴业基金：颜格 平安资管：刘博 煜德投资：管俊玮 光大永明资产：蒋冰 太平养老：张凯 方正富邦投资：王一川 大正投资：刘萌 玄元投资：刘彤 工银国际：吴亚雯 中天汇富：许高飞 霄沣投资：尹霄羽 中略投资：姚迪 圆信永丰基金：田玉铎 中加基金：刘海彬、黄翱、苗超</p> <p style="text-align: right;"> 汇丰晋信：董令飞 广发证券：刘夕黎 广发基金：何珏威 永赢基金：沈平虹 彤源投资：陆凤鸣 中邮基金：金振振 中银资管：王瑾 生命保险：何佳天 光大保德信基金：张弛 源乐晟投资：诸凯 凯石投资：林之 东北证券：凌展翔 兴亿投资：张永波 中欧基金：寇煜 鸿运私募基金：高波 浦银安盛基金：李秀群 相聚资本：叶善庭 建信基金：李若兰 进门财经：郭雁玲 </p> <p style="text-align: center;">（上述排名不分先后）</p>
时间	2023年8月22日—8月23日
地点	公司行政楼406会议室

形式	线上
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 2023 年上半年收入增速 24%，扣非归母净利润增速仅 2%，利润增速低于收入的原因？</p> <p>答：毛利率受下游市场环境、生产成本、竞争情况和客户结构影响，2023 年上半年利润增速低于收入增速的原因主要有以下两点：（1）主要是业务结构的变化，今年上半年大型成套设备收入占比提高，大型成套设备的外购部件占比较高，毛利率较低，进而拉低公司整体毛利率。（2）砂石骨料行业竞争激烈，因整体市场因素公司产品售价有所下降。</p> <p>2、公司毛利润下降是否有消耗高价库存的因素存在？</p> <p>答：公司原材料一般库存充足，因此高价库存还是对成本有一定影响。</p> <p>3、公司如何看待砂石骨料这个行业的发展前景？</p> <p>答：首先砂石骨料行业趋于理性，因为基础设施建设项目，包括房地产等其他因素，砂石骨料市场需求减少，价格出现下降，整个砂石骨料系统正在经历平稳过渡期。同时出现了两个变化，一是投资主体发生变化，由原来点多面广的民企转变为现在央国企及地方平台公司占绝大部分，资源逐步地向央企跟地方平台集中，二是市场由增量市场向存量市场转变。所以总量虽然有调整，但结构在优化中，我们的客户群正好也契合了这个趋势，大部分客户需要专业化程度比较高、技术服务强的砂石装备制造的技术支持，因此砂石骨料行业整体来看将保持平稳运行。</p> <p>4、金属矿山的发展能够体现出一定的周期性吗？金属矿山对设备的需求而言，现在处于这个周期的什么阶段？</p> <p>答：金属矿山的发展存在一定的周期性，主要有两点驱动因素，一个是市场因素，即各类金属矿石的价格因素，金属矿石的价格上涨会刺激客户对现有产线进行改扩建的计划，从而拉低客户经济效益的增长。另一个是设备的更换周期，通常而言，一台整机设备的使用年限为 5-10 年甚至更长，目前金属矿山存量市场内也有大量的设备已经到了更换的周期。</p> <p>5、国内砂石骨料行业使用进口破碎设备较少的原因是？</p> <p>答：中国的砂石系统的发展历史悠久，选用进口设备的主要是一些大型高端客户，设备主要应用于一些特种的行业，如水电、核电建设等，这类客户对产品稳定性、施工强度等指标有着极为严苛的要求，因此大部分都选择使用进口的破碎设备。中国的民族工业在过去的几十年中取得了长足的发展，已然达到可以替代进口的</p>

水平，同时在国内大循环与国外大循环的双循环背景下，未来矿山设备的国产替代是一个大趋势。

6、与砂石骨料相反，金属矿山使用进口设备比较多的原因是？

答：主要有以下两点因素：1、金属矿石大部分属于硬岩，如含品位高的铁矿石，其硬度较砂石骨料的灰岩、玄武岩等要高出许多，因此对整个设备的强度要求、稳定性要求，包括磨蚀性要求较砂石骨料设备也要高出许多。2、金属矿山整体的体量、产量较砂石骨料要更大，且金属矿单位价值较砂石骨料更高，为充分发挥产能，金属矿山设备大部分情况是一天 20 小时以上的工作时间，中间不停机，因此其对设备稳定性及处理能力的要求要更高。

7、公司之后的重心会在金属矿山还是砂石骨料？

答：公司未来业务的核心的还是在金属矿山，包括在国际与国内两块市场里精耕细作，砂石骨料行业目前短期内景气度仍将保持平稳，且拥有大体量的存量市场，因此公司在砂石骨料市场今后的重心会在存量市场的后市场板块和技改市场板块。

8、公司国内市场的销售模式主要是以直销为主，请问海外的销售模式是怎样的？

答：海外的销售模式相对国内来说会多样化一些，目前公司在海外的 5 个分子公司，由国内公司派驻的管理人员和技术支持人员在当地开展技术管理。在销售和市场营销方面，主要是以本土化的销售队伍来支撑着当地的市场。因为各国各地区的法律法规、文化背景等因素的差异，公司经过一系列风险评估流程，在足够控制风险的前提下，未来代理制的方式也在考虑试行，后续也将会有更多的其他商业模式，如产线运维，包括后端的设备维保、“EPC+O”等。

9、在开拓海外市场的过程中，与国际同行相对，公司有哪些方面的阻碍和优势？

答：在海外与国际同行的竞争的过程中，公司在服务上的优势会被相应的削弱，在国内公司可以做到保姆式的售后服务和技术支持，从而支撑着央国企的项目落地，但在海外要做到点对点的服务是具有挑战性的。但是公司的售后服务以及后市场服务较国际同行更具优势，主要体现在设备后续的使用成本方面，国际同行如山特维克、美卓对每台设备的售后服务是按设备价格每年收取 10%~15%的技术费用，并在后市场板块采取垄断的方式进行收费，这将导致客户在设备后续的使用成本、运营成本相比使用国产设备高出许多。

10、公司上半年毛利率的下降有受到砂石骨料市场的影响吗？

答：有受到其部分影响，目前砂石骨料在源头上市场需求趋于理性，在过去几年，砂石骨料价格升高的同时也带动了主机设备的招标价格的提高。近几年来，砂石骨料价格回归理性，相对来说设备的利润率较以前也略微有所下降。对于砂石骨

料市场的波动，公司积极采取应对策略，采取了精益管理、成本管理等一些综合手段，包括公司的募投项目智能化改造建设项目，将引入高性能、智能化设备，帮助公司提高生产效率，降低成本，从而将毛利率稳定在一定水平。

11、公司有打算拓展砂石骨料的海外市场吗？

答：在海外市场方面，砂石骨料不是公司发展的重点，基本上以金属矿山与非金属矿山为主，因为海外的金属矿山与非金属矿山资源丰富，点多面广，且矿石含品位高，各种金属矿非金属矿远超国内的储量、开采量，而砂石骨料单位价值低，存在运输半径的问题，因此基本服务于本地市场。且海外的砂石骨料市场规模较国内要小很多，因此公司将重点拓展海外的金属矿山和非金属矿山市场。

12、公司是否有在海外建设工厂的计划？

答：公司目前在海外建设工厂的计划暂时还未能提上日程，是否在海外建设工厂这取决于公司在海外的业务进展，根据公司的国际化战略，在海外建设工厂会是拓展海外业务的一大手段，当海外主机销售体量足够大且响应速度无法匹配客户需求时，公司将考虑在当地建设装配工厂。后市场配件方面，公司已在美国、非洲、俄罗斯等地建设了配件仓库并搭建物流网络，从而及时响应公司客户的售后服务的需求。

13、金属矿山新增订单中都有哪些金属矿？

答：公司今年上半年新增订单中主要以新能源锂矿石为主，如津巴布韦的锂矿项目，同时还有部分铜矿和金矿。

14、新增订单与去年相比，其中铁矿占比下降的原因是什么？

答：主要是行业周期的因素，公司每年的项目跟随各个行业的项目分布及立项节奏。

15、在金属矿山中，包括锂矿、铜矿、金矿等，公司做的也是破碎筛分的环节吗？公司是否考虑布局更下游工序的市场？

答：是的，公司主要做的是金属矿山和非金属矿山处理工序中的破碎筛分环节，10毫米以下经过磨机后端的磁选光选以及高压辊都是公司今后计划拓展的方向。未来伴随着业务开拓需求，不排除未来会采用资本工具在全球范围、全行业范围内寻找合适的下游链条上的标的公司，进一步提升公司发展价值。

16、公司目前海外的订单里面，俄罗斯或者是整个俄语区的占比高吗？

答：目前今年俄语区的订单占比会相对有提升，通过在谈项目的信息源头看，俄语区的项目信息量较多，且项目规模和体量都比较大，最终订单达成情况以公司公告的情况为准。

	<p>17、俄语区市场主要是哪些类型的矿？</p> <p>答：主要以金属矿山跟非金属矿山居多。金属矿山方面有铁矿、铜矿等，非金属矿山有煤矿等。</p> <p>18、公司在俄语区的业务持续性相比于其他区域会不会弱一些？风险是否会更高一些？</p> <p>答：公司持续实行风险评估程序，实时更新风险情况，目前公司已将外派到莫斯科的人员撤出。为有效控制相应风险并将风险降低至可接受水平，目前运营俄语区市场的是当地本土化人员，其中包括公司的代理商等，公司在俄语区做适度的后市场的库存且在付款模式上基本采取现款现货的交付方式，而非赊销。但在其他的俄语区，如哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等这些东亚国家里面，公司仍依靠派驻人员布局当地市场。</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