

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：2023-013

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	中信建投：赵宇达 民生银行：涂赞、蒋常红、郑哲、程浚 (上述排名不分先后)
时间	2023年9月4日
地点	公司行政楼406会议室
形式	线下
上市公司接待人员	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、公司大客户中央国企占比高的原因？</p> <p>答：公司的主要客户群体来自于央国企和大型上市公司，其比重已经超过了50%。其原因主要有以下两点：（1）历史方面，历史方面，公司前身南昌矿山机械厂成立于1970年，是原机械部、煤炭部破碎洗选设备的定点骨干生产企业，改制前曾被认定为地方国营（全民）企业，在细分行业内较早与央国企客户展开广泛的合作，公司产品曾应用于三峡工程、白鹤滩工程、防城港核电站、岭澳核电站等多个国家重点建设工程，得到了央国企客户对公司设备的认可，形成了一定的口碑。（2）产品品质及市场定位方面，公司定位为国内中高端的破碎筛分设备品牌，坚持实施“行业高端客户”策略，凭借高标准的产品质量优势和品牌优势持续获得央国企客户的认可。</p> <p>2、破碎筛分设备后市场业务的市场现状？</p> <p>答：经过近年来的高速发展，破碎筛分设备行业面临新进入者竞争、整机市场平均利润有所下降等问题，行业内许多企业开始寻找新的利润增长点。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。然而，目前国内市场的大多数企业仍然以整机销售为主要盈利来源，关注整机的销售规模，并没有充分挖掘售后市场和运营管理方面的盈利能力。</p> <p>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，除芬兰美卓等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</p>

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，对于售后市场、运维服务的重视程度还有待提高；部分企业虽然在设备智能化、矿山智能化等领域进行了探索，但更多的是以单台设备的技术升级和产品智能化为目标，并没有与运营服务有机结合起来，并作为公司的战略进行布局和发展。

公司近年来不断在后市场技术服务板块中探索和前进，目前已经初步形成了可盈利的商业模式。作为本土品牌中率先迈入产品后端服务并有能力提供定制化服务的国内企业，公司将占据较大的先发优势，运维服务不但可以成为公司新的盈利增长点，还将与产品研发、制造、销售等环节产生良性循环。“装备制造+服务”的新发展模式将充分发挥协同效应，覆盖更为庞大的存量市场。

3、与专门的做备品备件的公司相比较，公司后市场业务板块中的备品备件竞争优势如何？

答：相较于专门的做备品备件的公司，公司的优势主要体现在两个方面，一方面是响应速度，公司的智能运维技术可实现设备智能化和生产线互联，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，从补救式服务升级为预测性服务，从而为客户提前准备并及时配送备品备件。另一方面是原厂配件的适配性更优，原厂配件可以保证设备功能的实现和生产效率。公司客户通常为大型矿业业主，盈利能力较强，而配件订单金额占其成本比重较小，相比节约配件成本，业主更看重配件质量的稳定性、与原厂设备的适配性，以避免运行故障造成的巨大停工损失，因此业主对价格敏感度较低，更倾向选用原厂配件，以确保产量的稳定性，获得更好的产品质量维保和售后服务。

4、公司所处细分行业的技术水平特点如何？

答：目前，破碎筛分设备行业的技术水平特点主要体现为节能环保、成套化、大型化、智能化四个方面。就节能环保而言，在国家积极倡导绿色矿山的大势所趋下，行业内主要厂商将顺应国家政策，加大对破碎筛分设备的节能低碳、防尘和降噪等污染防治技术的研发投入，在现有破碎筛分设备的基础上搭载适应环保要求的除尘装置和降噪装置，提升产品的绿色化程度，降低设备能耗；就成套化而言，成套设备在环保、安全、能耗、成本、产量等方面的表现较传统的整机设备更优异，在销售方面相对于整机设备能够销售拥有更好的性价比，带来的销售规模也更高，同时对厂商的设计研发能力也有着更高的要求；就大型化与智能化而言，随着我国矿山“关小开大”的趋势逐步演进，大中型矿山将成为下游行业主流，对应需要的大型破碎筛分设备往往也要求具备较高的智能化程度，以实现因降低生产成本、减少能耗的要求。

5、与国外进口设备相比，公司设备的优势在于？

答：相较于国外进口设备，公司设备优势一方面体现在其性价比，价格相较于进口更低。尽管国产设备起步较晚，但公司凭借五十多年的专业经验和对技术的不断追求，以及对产品设计、材料、加工工艺的不断创新与研究，使得产品在产品

	<p>质量和稳定性等方面已经达到了与国外进口产品相当的水平。另一方面，公司已建立了完善的保障性服务体系，能够为客户及时的提供更加优质的质量维保和售后服务，帮助客户提质、降本、增效，增强市场竞争力。</p> <p>6、相较于砂石骨料领域，请问公司破碎筛分设备在金属矿山领域中的技术应用有什么区别？</p> <p>答：总体来说，由于金属矿石硬度较高、可磨性较低，现场工况相比砂石骨料矿山更为严苛，金属矿山对破碎筛分设备的破碎力、配件耐用性、故障率等技术水平的要求比砂石骨料等其他下游应用领域更高。与砂石骨料现场相比，金属矿山现场工况更加复杂，运行时间要求更长；比如：砂石骨料生产线每天的运转时间通常在 12 至 18 小时左右，或者在成品仓满后会定期停机检修。然而由于金属矿山开发的投资金额巨大且门槛较高，为取得相应的经济效益，大型金属矿山生产线通常全年无休，生产线每天的运转时间通常在 20 小时以上，理论要求设备的开机运转率达到 85%以上。因此金属矿山行业对破碎筛分设备的开机运转率、衬板等配件的耐用性、维修工作量和检修的难易程度都提出了很高的要求。</p> <p>金属矿山行业提倡“多碎少磨”，即降低破碎产品最终粒度，增加细粒级在破碎产品中的含量，从而提高磨机的处理能力，降低能耗和减少成本。通常有色金属矿石只有在 12mm 以下才能进入球磨机加工成精粉。由于金属矿山对细粒级物料在破碎矿石中的含量有较高要求，使得金属矿山生产线对于破碎设备的排料口大小和破碎力要求更加严格。砂石骨料生产线的破碎机排料口通常设置在 40mm 左右，而相比之下金属矿石生产的破碎机排料口仅为 20mm 左右，使得后者所要求破碎设备的破碎力大小比前者高出数倍。</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