

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：2023-015

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	泰达宏利 邱楠宇、魏成 德邦证券 师浩云 汇添富 李泽昱 财通证券 张豪杰、刘俊奇、彭奕菲 申港证券 尤少炜 广发基金 何珏威 中信建投 刘岚 浙商证券 邱世梁、陈晨、王焕、李婷婷 交银施罗德 邱华 太平基金 刘金 西藏长金 陈嘉琪 上海勤辰 赵亮 (上述排名不分先后)
时间	2023年10月27日
地点	公司行政楼406会议室
形式	线上与线下结合
上市公司接待人员	董事、总裁：龚友良 董事、财务总监：文劲松 董事会秘书：缪韵 董事会办公室：张国石、黎晨
交流内容及具体问答记录	1、砂石骨料在海外的业务开展情况如何？ 答：海外的砂石骨料项目点多面广，但因人口规模、城市化进程、基础设施建设需求等多方面因素，对砂石骨料的需求相对国内市场要小得多。因此，公司目前以及未来公司在海外业务发展战略上将更多地聚焦于金属矿山市场，而非砂石骨料市场。

2、公司今年前三季度来看的话，利润端出现一个下滑的原因是？

答：公司利润下滑的原因主要有以下两个方面：（1）砂石骨料市场表现疲软，大型及超大型砂石骨料项目投产后的价格下行；（2）客户项目推进进度不如预期，因资金等问题导致部分项目停滞，新项目延期开工。

3、请问公司今年对未来整体盈利能力的提升展望如何？

答：公司对于提升未来盈利能力的展望主要有以下三点：（1）经济形势好转和国家投资力度加大，专项资金等投入将改善市场环境；（2）国家政策推动加大项目投资力度，推动项目开展；（3）公司自身改善层面，将采取措施提高周转效率，如邀请律师机构协助处理应收账款，实施精益生产管理等措施来提升产品标准化、缩短生产周期并提高生产效率以减少存货。

4、请问公司来自大客户的收入占整体收入情况怎样？

答：来自央国企和大型的上市公司大客户的收入在公司的客户结构中占据了重要地位。根据公司上市招股书披露，公司 2022 年底央国企和大型的上市公司客户占比超 50%，目前这一比重仍在不断提升。国央企和大型的上市公司客户比重的增加既有有利的一面也有弊端。有利的一面是下游客户资源的不断集中可以保证我们业务的持续性和稳定性；弊端是国央企和大型的上市公司客户的付款审批流程较长，无法严格执行合同约定的付款进度，回款周期因此会受到一定的影响。

5、全国在册砂石矿山数量从 2013 年的 56,032 个降至 2021 年的 16,374 个，中型、大型和超大型矿山企业的数量和比例显著提高，小微型矿山比例逐年下降。现在来看的话，特别在砂石骨料市场需求下降的情况之下，现在小微型矿山的退出有没有加速的现象？

答：小微型矿山的退出，并非仅仅由于砂石骨料价格下跌和需求量减少，更大程度上是由于政策性原因。这类矿山的生存率实际上并不逊于央企，其成本管理能力强是重要因素。如果没有强制性政策，小微型矿山很难被迅速淘汰。事实上小微型矿山的退出更多地源于地方政府强有力的行政措施干预，这些措施通常基于环保、能耗、资源安全等多方面考虑，主要针对民营的小型、分散项目。

6、公司产品与国际品牌相比，差异如何？以及和其他的国产品牌相比的话，公司产品的竞争优势可以体现在哪些方面？

答：公司产品与国际品牌的产品技术差异正在逐步减小，但品牌效应和品质管控能力仍存在差距。在央企大型项目中，选择美卓和山特维克原装进口设备的数量已经在减少。然而，水电行业仍固守原有的观念，要求使用全新原装进口设备进行砂石骨料的总包。在经济形势下滑以及国产替代推动下，进口设备价格高成为劣势，大型的国央企和上市公司也希望选择国产一线品牌，公司的品牌

优势在这个过程中得以体现。与国内其他供应商相比，公司产品在配置和选型方面，与国际同行的技术差异微乎其微，甚至某些配置方面可能更加优秀。公司在选材和工艺方面进行了升级，并优化了原有的采购网络。与其他的国产品牌相比，公司产品竞争优势主要体现在品牌和品质管控能力、技术差异化以及优化采购网络等方面。

7、从破碎筛分的角度看，砂石骨料设备与金属矿山设备在生产上的差异情况如何？技术通用性如何？

答：在技术通用性方面，砂石骨料设备和金属矿山设备在设计和制造上存在一定的差异，但在破碎和筛分技术方面具有一定的通用性。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，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。

8、请问公司后市场产品配件哪些是耗材类的配件，更换周期是多久？

答：属于耗材类的配件主要包括筛网、耐磨板和轴承、密封件等。如耐磨板的更换周期一般为几个月到一年，筛网的更换周期通常为几个月或一年，具体取决于物料的粒度和硬度、设备的使用环境以及使用频率等因素。

9、请问公司所处破碎筛分行业的竞争格局如何？

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形的多层次竞争特点。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。

10、请问公司所处行业与传统建筑机械行业的区别？

答：公司所处的破碎筛分设备行业与传统建筑机械行业存在以下几点不同：（1）应用领域不同，破碎筛分设备行业主要应用于采矿和选矿领域，而传统建筑机械行业则主要应用于建设施工领域；（2）产品种类不同，破碎筛分设备包括破

	<p>碎机、筛分机、制砂楼、移动破碎站等，而传统建筑机械则包括挖掘机、装载机、推土机、铲土运输机械等；（3）客户群体不同，破碎筛分设备的客户主要是矿物加工企业，而传统建筑机械的客户主要是建筑企业和施工方；（4）技术要求不同：破碎筛分设备的技术要求主要是高精度、高效率和高可靠性，以确保矿物加工过程的顺利进行，而传统建筑机械的技术要求主要是高效、安全和环保，以确保建设施工的顺利进行。</p> <p>11、请问公司与同行竞争对手的区别？</p> <p>答：公司与同行竞争对手的差异主要体现在以下三个方面：（1）业务发展紧紧跟随行业发展趋势。公司在设备销售的基础上，逐渐向配件销售和智能运维业务拓展，这种发展策略与行业集中度的提升和下游客户的变化趋势相吻合，具有先发优势。央国企和大型的上市公司客户占比超 50%，且目前这一比重仍在不断增加。（2）配件业务对财务结构和盈利结构有强大支撑。公司的配件业务毛利率高于整机销售，且现金流更好，业务模式稳定可持续，具有高频、高粘性的特点。（3）智能运维业务市场空间巨大。公司将整条生产线的管理作为新的商业模式，按产线的出料量或运行时间收费，市场空间巨大。</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