

# 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：2024-001

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、曹莹 博时基金 林博鸿、李佳、郭永升 (上述排名不分先后)
时间	2024年1月26日
地点	公司行政楼406会议室
形式	线下
上市公司接待人员	董事长：李顺山 独立董事：罗东、周林、蔡素华 董事会办公室：黎晨
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、请问现在砂石骨料市场和金属矿山市场的业务开展情况如何？</b></p> <p>答：公司深入调研分析了国内和海外两个市场，以及金属矿山和石料两个行业的发展趋势。在国内市场，石料行业市场集中度在不断提升，但总的市场需求在下滑，中小企业面临较大的经营压力。公司积极应对机制砂石替代天然砂的市场变化，不断提升破碎筛分装备的技术水平和市场竞争力，成功保持了在国内市场的领先地位。同时，公司在金属矿山行业也取得了显著成绩，成功替代了部分进口产品，并与多家大型矿业集团建立了稳固的合作关系。在海外市场，公司依托自身的综合优势，与中资海外客户合作，积极拓展业务，通过提供优质的备品备件和售后服务，与客户建立了紧密联系。</p> <p><b>2、请问公司对于砂石骨料业务的展望？</b></p> <p>答：目前砂石骨料行业进入稳定期，砂石骨料市场需求已趋于饱和状态，进入了存量市场阶段。在此阶段，装备企业的主要任务是助力砂石生产企业实现提质降本增效。对于已布局的砂石企业而言，可能会对原有设备和工艺的优化升级，同时存在后市场备品备件的耗材需求，但总体都聚焦在提升品质和降低成本上。</p> <p><b>3、请问公司对于海外市场的成长路径是怎样的？</b></p> <p>答：在海外市场方面，尽管缺乏精确数据来量化具体的市场需求，但通过观察国</p>

际同行的财务报表，公司发现后市场业务收入对企业整体营收和利润水平贡献比重较大。如美卓等矿业巨头在后市场业务的表现尤为出色。公司在海外涉足主机销售市场可能面临较高门槛，但在后市场业务领域却具有明显优势。这得益于公司较强的服务意识、成本控制能力以及长期稳健的国际化市场战略。未来，公司将进一步加强相关配套产品建设和服务水平提升，以更好地满足国内外客户的需求。

#### **4、请问公司目前砂石骨料业务与金属矿山业务的占比情况？**

答：目前，公司的砂石骨料业务占比仍大于金属矿山，主要是由于公司已和众多大型国企、央企等传统客户建立了稳固的合作关系，其对砂石骨料设备及备品备件需求较大，因此对应的订单规模也相对较大，在公司整体产能有限的前提下，公司更倾向于承接这些订单，这也符合企业的整体发展战略。

#### **5、能否展望一下砂石骨料业务和金属矿山业务未来规划？**

答：公司正在调整战略思维方式，将重点从传统的“制造+服务”模式转变为“服务+制造”模式。公司重视为客户提供优质服务，将服务作为未来业务发展的最重要切入点。在此背景下，公司聚焦金属矿山领域，因该领域的业务量大且增长迅速。随着金属矿山资源的品位逐渐下降，对总的处理能力需求逐步增大，导致装备需求也急剧增加。因此，公司已将金属矿山领域做为首要的市场方向，并将矿山业务中的后市场服务视为重中之重。

#### **6、金属矿山设备的需求在 2023 年出现爆发式增长，请问原因是什么？**

答：公司深知金属矿山市场规模巨大且持续存在，却未直接转化为公司业务的增长，真正的挑战在于如何凭借自身努力赢得更多订单。目前，公司在金属矿山领域的市场份额仍尚显不足。公司看到了金属矿山市场巨大的增长潜力，将致力于提升自身实力，有效地把握市场机遇，实现金属矿山业务规模的增长。

#### **7、请问公司聚焦海外金属矿山备品备件市场的逻辑？**

答：相较于海外市场，国内备品备件市场竞争激烈，利润空间相对有限。而海外的备品备件市场却具有巨大的发展潜力。许多中资企业在海外投资时，常面临装备厂家服务质量不佳和备品备件价格高昂的问题。基于中资企业在海外矿山的广泛投资以及对装备服务和备品备件的高需求，公司决定聚焦中资海外市场。公司认为聚焦海外金属矿山备品备件市场将是一个巨大的商业机遇。

#### **8、请问金属矿山设备和砂石骨料设备的盈利能力差异吗？**

答：金属矿山设备盈利能力较砂石骨料设备更强。在砂石骨料市场中，如果缺乏强大的备品备件支持，将难以维持客户关系，从而实现可观的利润，因此砂石行业的利润空间相对较小。相比之下，金属矿山市场对于备品备件的需求更为持续和旺盛。由于金属矿山全年都在不间断地生产，因此对备品备件的需求源源不断。此外，金属矿山市场的后市场维护尤为重要，在销售主机设备之后，随着

金属矿山的生产规模逐渐扩大，对备品备件的需求也会迅速增长，部分设备在运行两年内所更换备品备件的价值甚至可能超过原主机设备的价值。公司认为在金属矿山市场中，维护好后市场将为公司带来更大的商业价值。

**9、2023 年砂石骨料市场的情况是怎样的？**

答：砂石骨料价格在经历一轮下跌后，目前价格和需求量趋于平稳。同时，由于环保、能耗等方面因素，许多微型、小型矿山已关闭，而一些央企在获得矿权后处于观望状态或是延长了建设周期。这导致公司虽然手握大量订单，但并未能立即转化为销售业绩。尽管如此，公司仍坚定地将金属矿山作为核心关注点，并从企业布局和战略规划上持续重视金属矿山领域的发展。

**10、金属矿山设备针对不同矿种的通用性如何？**

答：公司提供的主机设备在核心部件方面保持高度通用性。当然，针对不同的矿种和硬度条件，公司会对设备进行必要的配置调整，以确保其适应性和高效性。这些调整可能包括电机配置的优化，以应对处理难度较大的矿石时所需的更高能耗。此外，在极端温度环境下，如俄罗斯等极寒地区，公司也会相应调整设备配置，以确保其稳定运行。

**11、对于 2022 年和 2023 年一波业绩的增长，请问公司认为国产替代和行业的恢复，哪个影响更大？**

答：公司认为行业的复苏与繁荣是推动客户采购决策的关键因素。在市场环境良好、盈利能力较强的时期，客户更倾向于抓住发展机遇，积极投资采购设备。同时，客户在资金充裕的情况下，往往优先考虑购买进口设备。当市场环境下，客户更倾向于考虑采用国产替代方案，以降低成本并寻求新的发展机会。

**12、比如说按照 1 亿吨的铁矿，它配套的我们这种破碎筛分设备大概需要多少钱？**

答：铁矿石的种类繁多，公司无法进行具体统计。就国内铁矿石而言，其投资规模相对较大。这主要是由于两个主要原因：首先，国内铁矿石大多属于贫矿，品位普遍较低，通常在百分之十几，有时甚至仅有 8% 左右，矿石品位低将增加开采的难度和处理的成本；其次，不同品种的铁矿石在破碎和控制量方面也存在显著差异，例如，某些品种的矿石可能不需要破碎，或者破碎量很小。此外，铁矿还分为磁铁矿、红土矿等多种类型，每种类型都有其独特的特点和处理要求。

**13、公司认为砂石骨料市场未来还会进一步下滑吗？**

答：砂石骨料业务的下滑对公司影响有限，因为增量市场成长空间已显不足，公司更关注存量市场的维护与发展。在此背景下，公司将重点转向为现有客户提供设备维护和后市场服务。从全球市场角度看，中国骨料消耗量占比较大，但近

	年来出现下滑，导致全球骨料总消耗量相应减少。因此，公司积极调整战略方向，聚焦于工程石料领域。这一战略调整与公司主要客户的国际化发展趋势相一致，公司将紧随这些客户走向世界，共同开拓国际市场。
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