

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：2024-002

投资者关系 活动类别	<input 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	创富兆业 吴贇宇 海富通基金 瞿顾凯 国投证券 高杨洋 东兴证券 任天辉 德邦证券 师浩云 杭州紫弘 李萌 中银证券 曹鸿生 广发证券 黄晓萍 北京陶朱资本 肖洪彬 深圳盛浩源 张人亮 汇泉基金 曾万平 兴业基金 廖欢欢 长城基金 付晓钦 上海丹羿投资 宝玥娇 创金合信基金 李龙峰 财通证券 张豪杰 天治基金 顾申尧 国泰君安 欧阳蕤 泰康资产 周昊 君弘资产 陈魏中 华鑫证券 尤少炜 平安养老保险 李志磊 生命保险资管 贾殿村 国海证券 王宁 复星集团 武文博

	<p>北京源闾投资 刘春昊</p> <p>东北证券 凌展翔、刘俊奇</p> <p>博时基金 周小锋、刘斐、刘然</p> <p>中信建投 吕娟、赵宇达、胡俊捷、刘汉云、薛林立、何堤</p> <p>(上述排名不分先后)</p>
时间	2024 年 4 月 19 日
地点	公司行政楼 308
形式	线上
上市公司接待人员	<p>董事、总裁：龚友良</p> <p>董事、副总裁、财务总监：文劲松</p> <p>董事会秘书：缪韵</p> <p>董事会办公室：张国石、黎晨</p>
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司近年来营收和利润保持稳定发展，尤其在金属矿山和海外业务方面取得显著进展。能否分享一下 2023 年和 2024 年一季度在这两个领域的具体成绩？</p> <p>答：2023 年在面临经济下行和市场需求收窄的双重压力下，公司凭借在金属矿山领域的持续开拓和海外业务的不断拓展，实现了收入和利润较为稳健的增长。在金属矿山方面，公司成功抓住市场机遇，通过技术创新和产品优化，赢得了客户的广泛认可。在海外业务方面，公司积极拓展国际市场，加强与国际合作伙伴的合作，实现了海外业务的较快增长。</p> <p>根据公司 2023 年财务决算情况以及目前行业和市场实际情况，基于谨慎性原则，经公司研究分析，公司制定了稳健的发展规划。为了实现这一目标，公司将进一步优化组织架构，整合国内外资源，提升整体运营效率。同时，公司还将加大对海外市场的投资力度，特别是在非洲、美洲、澳大利亚等地区的投资，以推动海外业务的进一步发展。在 2024 年一季度，公司各项业务运行良好，绝大部分板块如期完成了业绩目标。随着组织架构的调整和资源的优化配置，公司将继续努力推动各项业务的发展，为股东创造更大的价值。</p> <p>2、2023 年公司海外业务实现了快速增长，能否分享一下公司在哪些区域或矿场取得了较大突破，以及 2024 年需要重点关注哪些矿区？同时，能否展望一下公司在寻找的项目上的情况？</p> <p>答：2023 年，公司海外业务虽未达到预期，但在南非、北美等市场仍取得了一定成绩。南非公司凭借良好的客户基础和发展惯性，实现了稳定的业绩贡献；北美市场则通过巩固老客户，实现了稳步增长。2024 年，公司将重点关注中部非洲矿区，特别是赞比亚和津巴布韦地区，同时将加强海外展示仓的建设，提升客户服务能力，并围绕出海的上市公司进行工程落地。公司也将加大在非洲、澳大利亚等地区市场的投资力度，通过参加矿业展、建设海外仓和再制造平台等方式，拓展市场份额。展望未来，公司将继续寻找具有潜力的矿山项目，并积极推</p>

动从主机制造业向制造加服务业的战略转型。随着募投项目的投产和产能的释放，公司将进一步提升海外仓的布局和服务能力，为客户提供更全面的解决方案。

3、注意到公司早期便开始海外布局，建立了销售体系，但近年来因一些外部因素和组织架构调整等因素，海外业务进展有所放缓。请问目前公司在接触海外项目时，主要是针对当地矿业主还是与中资矿企合作出海？未来在客户渠道拓展上有何策略？

答：公司早期便开始进行了海外布局，建立了较为完善的销售体系。虽然近年来受到外部大环境的影响，海外业务进展有所放缓，但是公司始终未停止对海外市场的探索与布局。目前，公司在接触的海外项目，既有当地矿业项目，也有中资矿企在海外布局的出海项目。在客户渠道拓展上，公司将继续加大海外市场的宣传力度，提升品牌知名度。同时，公司将进一步优化组织架构，发挥各分子公司的力量，提升服务质量和效率。此外，公司还将加强与国际同行的合作与交流，学习借鉴先进经验，不断提升自身竞争力。展望未来，公司将继续深化海外业务布局，挖掘更多具有潜力的海外项目。通过不断提升产品质量和服务水平，公司将努力在海外市场取得更大的突破，为公司整体业绩的持续增长贡献力量。

4、其他设备厂商通常通过绑定设备后续耗材供应来推动后市场服务放量，而公司似乎选择先制造配件以提高整机品牌知名度。请问这种战略选择的原因是什么？是基于设备配件和主机的绑定程度不够，还是看到了小客户市场的潜力？

答：公司选择以配件和后市场服务提高整机品牌知名度的战略，是基于对市场需求的深入理解和长期战略规划。虽然设备配件和主机存在一定的绑定关系，但公司通过优先发展配件业务和后市场服务，能够更快速地响应客户需求，提升服务质量和客户满意度。此外，公司也意识到传统的绑定耗材供应模式可能存在一些不足，如库存管理成本高、客户体验不佳等。因此，公司积极探索新的商业模式，通过建设海外仓、提供精准的技术支持和售后服务等方式，打造主机加系统加后市场板块的服务模式，以更好地满足客户需求，提升市场竞争力。总的来说，公司的战略选择是基于对市场需求的深入洞察和长期发展规划的考虑，旨在通过提供优质的配件和服务，赢得更多客户的信任和支持，实现持续稳健的发展。

5、今年公司一季度的收入增速非常快，请问主要是哪些业务在贡献？另外，从一季度来看，公司的毛利率下滑了几个点，主要原因是什么？

答：公司今年一季度收入增速显著，主要得益于大型客户的多个大系统和项目的贡献。因这些项目的内部审核和报批流程较长，部分项目为去年年底结转，今年初完成投标并实现收入转化。关于公司毛利率下滑的问题，主要原因有两方面。首先，国央企客户的业务结构占比增加，这部分业务通常通过公开招投标模式获取，价格竞争激烈，导致利润率较低。其次，受砂石骨料市场投资回报率下降的影响，客户对设备采购的意愿也随之减少，进而影响公司的毛利润。尽管毛利下降，但公司客户业务结构的调整保证了业务的持续性，为后续增长提供了保障。公司将持续关注市场动态和客户需求，通过优化产品结构、提升服务质量

等方式，努力保持稳定的盈利能力。

6、今年一季度机制砂价格有所提升，主要原因是什么？

答：公司关注到今年一季度机制砂价格有所提升，主要原因在于房地产行业逐步企稳以及基础设施建设力度加大，对砂石骨料的需求有所拉动。同时，砂石行业的集中度正在提高，央企、国企和地方平台公司逐渐进入市场，这也对价格产生了一定影响。目前砂石市场的供需矛盾尚未完全缓解，因此公司不会依赖机制砂石领域对设备的需求实现业务的增长。公司更关注后市场运维维保业务的发展，特别是在砂石骨料系统维保领域，公司具有明显的技术和市场优势，将积极拓展相关业务。未来，公司将密切关注市场动态，把握机遇，努力实现业务的稳健发展。

7、请简要介绍公司在海外市场接触到的项目体量以及客户满意程度，并分享一些有落地希望或正在对接的项目。

答：公司在海外市场已接触多个项目，客户对产品和服务表现出浓厚兴趣。目前，公司正计划在赞比亚、澳洲等地建设仓储基地，以满足客户需求。这些基地不仅提供配件供应，更致力于提供全面的技术支持和售后服务，确保客户设备的稳定运行。公司人员已计划前往赞比亚和南非等地进行实地考察，并将在澳洲等地加速决策过程，以推动项目的快速落地。这些项目将进一步加强公司在海外市场的地位，并为客户提供更加便捷和高效的服务。公司坚信，通过持续的努力和创新，将能够不断提升客户满意度，赢得更多客户的信任和支持。同时，公司也将积极拓展新的市场领域，为全球客户提供更加优质的产品和服务。

8、目前公司对接的客户原本的后市场服务由谁负责？与原有供应商相比，公司如何体现优势？

答：目前公司对接的客户原本的后市场服务主要由传统的大型设备制造商或专业的后市场服务提供商负责。与他们相比，公司具有独特的优势。首先，随着公司募投项目逐步完成，公司拥有自己的配件生产基地，同时公司注重供应链管理、仓储物流配送以及技术支持。这使得公司能够更加灵活高效地满足客户需求，降低运营成本。其次，公司建立了智能运维服务系统，通过充分利用 5G 加物联网技术，可以实现库存管理和客户数据的实时监控与回传。这不仅提高了运营效率，还能够及时了解现场运营状况，为客户提供更好的服务。最后，公司加大前端技术投入，培养全球化人才和技术支持人员，派遣到全球各个仓储点作为技术支撑，确保了公司在技术上的领先地位，能够为客户提供更加专业、高效的服务。综上所述，公司建立了从配件到服务较为完善的服务系统，在对接客户后市场服务方面具有显著优势。公司将继续努力提升服务质量，赢得更多客户的信任和支持。

9、能否举例说明，相较于其他品牌的备件，使用公司备件在节约能耗、提高效率以及维持生产天数方面有何优势？是否有具体的量化数据或典型项目案例可

供分享？

答：公司在矿山设备备件供应领域具有丰富的经验和众多成功案例。以南非其中一个项目为例，公司针对该矿山的特定需求，通过优化备件配方，成功提高了耐磨件的使用效能，相比其他品牌备件，效能提升了约三成。这一改进不仅延长了设备的使用寿命，还有效降低了能耗，提高了生产效率。该项目的成功实施得到了业主方的高度认可，并为公司赢得了良好的声誉。此外，公司还注重解决客户的前端痛点问题，通过提供综合解决方案，帮助客户实现更好的运营效果。公司不仅仅提供备件，更通过技术支持和优质服务，确保客户能够充分利用备件，发挥设备的最大性能。这种全面的服务策略，使得公司在国际市场上具有无可替代的优势。

10、备件的更换周期是多久？对于每天处理量达到 1000 吨的设备，其备件消耗量大致是多少？

答：不同矿物成分对磨矿介质的影响差异显著。一般而言，铜矿的备件更换周期相对较长，而铁矿则较短。特别是在处理含硅量较高的矿物时，备件的消耗速度可能会更快，公司曾遇到过最短一周就需要更换一次衬板的情况。为了应对这种挑战，公司不仅建立了完善的后端制造基地，还专注于研究新材料和新工艺，以延长备件的使用寿命并提高设备的运行效率。公司期望通过不断创新，能够减少客户的备件更换频率，降低客户运营成本，并进一步增强客户对公司服务的依赖度。至于每天处理量达到 1000 吨的设备，其备件消耗量会因矿物成分、设备状态以及操作方式等多种因素而异。

11、请问关于国内金属矿山设备国产化的进展如何？国产设备的渗透率处于什么水平？未来的发展空间有多大？

答：近年来，公司在南芬铁矿、宝山铁矿取得了显著的进展，成功获得了几个大型订单。虽然从规格上看不算大，但其在细分行业中的影响力巨大。在南芬铁矿投产后，公司作为国产化的先行者，面临了国内大客户的观望态度。初期，客户对使用国产破碎机设备存在顾虑。然而，经过近一年的运行，公司成功获得了南芬铁矿及客户集团领导的支持和认可。客户最初对公司的几台破碎设备，特别是 5 台全球最大的单缸圆锥设备 CC800 的质量表示担忧。但在实际运行中，设备的稳定性、产量和粒形均得到了客户的充分认可，公司获得本钢集团“2022-2023 年度重要合作供应商”荣誉，这对公司的销售团队是极大的鼓舞。但这仅仅是一个开始，国内金属矿山设备国产化的大幕正逐渐拉开。尽管冶金系统已经逐步落实国产化替代，但要全面推广仍需理念上进行突破。公司将继续努力，为国产设备在金属矿山行业的广泛应用贡献力量。

12、鉴于近期国家出台了设备更新的相关政策，对冶金方面给予了特别的重视，特别是在设备更换方面，这对于相关企业的技术改进和技改工作有着积极的推动作用。因此，是否可以理解为当前国内金属矿山领域正面临着国产化渗透率提升和技术层面改进的双重机遇？对于国产的高效设备，其导入情况是否会更

	<p>加乐观？</p> <p>答：公司密切关注国家加快旧设备更新换代的过程，并认为这一政策对整个细分行业具有积极的影响。虽然目前国家发改委和工信部已经出台了相关政策，但具体落实到细分行业，如冶金或其他有色系统，尚需进一步观察。总体而言，这有利于提升整个行业的国产化渗透率和技术水平。通过实地考察南芬铁矿和宝山矿的设备技改情况，公司发现许多设备存在严重的老化问题，急需进行技术改造或以旧换新以提升产能和效能。因此，在国家产业政策的支持下，这些企业将加快技改步伐，推动国产高效设备的导入。此外，国内许多央企和国企的大型金属矿山在八九十年代购置了大量进口设备，随着设备的老化和技术升级的需求，这些企业也将成为国产设备的重要市场。在国家财税补助政策的刺激下，这些企业将加快技改计划的落地，进一步推动国产设备在金属矿山领域的广泛应用。因此，公司认为当前国内金属矿山领域确实面临着国产化渗透率提升和技术层面改进的双重机遇，国产高效设备的导入情况也将更加乐观。公司将继续加大研发力度，提升产品质量和技术水平，以满足市场需求并推动行业发展。</p> <p>13、公司在澳洲的主要服务对象是否仅限于铁矿企业？还是能够向所有类型的矿山企业提供服务？</p> <p>答：公司在澳洲的服务对象并非仅限于铁矿企业。公司致力于向所有类型的矿山企业提供专业、高效的服务，包括但不限于铁矿、铜矿、金矿以及煤矿等，只要是涉及矿山开采到选厂之间的各个环节，无论是破碎、筛分还是其他相关设备的需求，公司都能够提供相应的解决方案和优质服务。公司凭借丰富的行业经验和专业的技术团队，致力于为每一位客户提供量身定制的解决方案，以满足不同矿山企业的特定需求。</p> <p>14、通过近期公司的公告发现，公司可能计划进行一个小规模的定向增发，请问定增资金的来源以及主要用途是什么？</p> <p>答：关于公司可能进行的定向增发计划，首先，需要明确的是，这仅仅是一个授权行为，并不代表公司即刻就会进行定增。公司经过深入研究相关的市场案例，并咨询了业内的专家，了解到目前 IPO 以及再融资政策收紧。自上市以来，公司接触了一些优质的上下游项目，如对这些项目进行投资可能对于公司的长远发展具有重要意义。然而，考虑到公司经营发展的需要仅依靠公司的自有资金，可能无法完成对所看中的项目的投资。根据相关规定，小额快速融资必须经过年度股东大会的授权。因此，在本次年度董事会中审议了此议案并将提交 2023 年年度股东大会的审议以为公司未来可能投资的定增项目提供一个灵活的融资渠道。总之，公司始终坚持以股东利益最大化为原则，审慎决策，合理运用各种融资渠道，为公司的长远发展奠定坚实基础。</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>

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