

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2024年4月24日（周三） 下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	线上
上市公司接待人员	1、董事长 李顺山 2、董事、总裁 龚友良 3、董事、副总裁、财务总监 文劲松 4、董事会秘书 缪韵 5、保荐代表人 郑尚荣 6、独立董事 周林
交流内容及具体问答记录	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司计划实现业务重心的“三转一优”，即转向后市场、海外市场和金属矿山市场，并优化骨料市场客户结构。请问在实施这一战略过程中，如何把握各细分市场的特点和机遇，以确保业务转型的成功？在优化客户结构方面，有何具体策略？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！在实施业务重心的“三转一优”战略过程中，公司高度重视对各细分市场特点和机遇的把握，以确保业务转型的成功。同时，针对优化客户结构，公司也制定了具体策略。</p> <p>首先，在转向后市场方面，公司深刻认识到后市场服务在提升客户黏性和增加业务附加值方面的重要作用。通过深入分析后市场的客户需求和行业趋势，公司将加强智能运维技术的研发与应用，提供定制化、高效的服务解决方案，以满足客户在设备维护、升级、改造等方面的需求。此外，公司建立了专业的后市</p>

场服务团队，提升服务响应速度和服务质量，以赢得客户的信任和忠诚。

在拓展海外市场方面，公司将充分利用自身的技术优势和品牌影响力，结合目标市场的文化、法律、经济等特点，制定切实可行的市场进入策略。通过加强与当地合作伙伴的合作，共同开拓市场、分享资源，降低市场进入的风险和成本。同时，公司还将注重提升产品的国际竞争力，加强质量管理和品牌建设，以树立良好的企业形象和口碑。

在金属矿山市场方面，公司将充分利用自身在矿业领域的专业经验和资源优势，深入了解金属矿山市场的需求，将公司产品在铁矿、有色金属矿山、磷矿、石英硅砂、锂矿等行业典型案例进行大力推广。通过提供高效、环保的矿业解决方案，帮助客户提升矿业资源的开发和利用效率。同时，公司还将关注矿业行业的技术创新和政策变化，及时调整战略和业务模式，以适应市场的变化和 demand。

在优化骨料市场客户结构方面，公司将采取以下具体策略：一是加强客户细分，根据客户的规模、需求、信用等因素，将客户划分为不同的层级和类型，以便更有针对性地开展业务。二是提升服务质量，通过加强售前咨询、售后服务、技术支持等方面的服务，提升客户满意度和忠诚度。三是拓展新的客户群体，积极寻找具有潜力的新客户，扩大市场份额和影响力。关注优质项目的生产运营承包模式和系统运营模式，特别是中小型工程骨料的带设备运营；尝试介入骨料的智能运维项目。四是加强客户关系管理，建立完善的客户信息管理系统，定期与客户保持沟通和联系，及时了解客户需求和反馈，以便更好地满足客户需求和提升客户满意度。

综上所述，公司将以精准把握各细分市场的特点和机遇为基础，制定切实可行的业务转型策略。同时，通过优化客户结构、提升服务质量等措施，不断提升市场竞争力和客户满意度，确保业务转型的成功实施。感谢您的关注！

2、请问公司现有研发侧重于哪些方面，预期会带来怎样的优势呢？

答：尊敬的投资者，您好！研发活动领域方面，公司致力于不断提升产品的智能化、大型化及系列化水平，每年均根据研发计划保持一定数量的新产品研发数量，以满足市场的多元化需求。研发的投入不仅会巩固和提升现有破碎筛分等产品的市场优势，还有利于公司开拓新的业务领域。通过不断研发创新，公司将为客户提供更加全面、高效的解决方案，开拓更广阔的商业机会，实现可持续发展。感谢您的关注！

3、公司已经和多个大型国有企业、上市公司及民营企业建立了供应链关系。在市场竞争日益加剧的情况下，公司将如何进一步巩固和扩大这些关键的客户关系？

答：尊敬的投资者，您好！经过多年的发展和业务的沉淀，公司已经与多个大型国有企业、上市公司及民营企业建立了稳固的供应链关系。公司产品曾应用于三峡工程、白鹤滩工程等多个国家重点建设工程，并进入了国内外的大型工程建筑公司（中国电建、中国能建、中广核等）、大型建材公司（海螺水泥、华新

水泥、中国建材等）、大型矿业公司（宝武集团、鞍钢集团、紫金矿业、江西铜业等）和大型跨国企业（法国拉法基、德国海德堡、爱尔兰 CRH 等）。为进一步巩固和扩大这些关键的客户关系，公司将以智能运维与后市场服务为战略重点方向，采取以下措施：

首先，公司将持续投入研发资源，加强智能运维技术的创新与应用。通过引进先进的数据分析、人工智能等技术手段，提升设备的运行效率、降低故障率，为客户创造更大的价值。同时，公司还将建立完善的运维服务体系，提供及时、专业的技术支持和解决方案，确保客户设备的高效稳定运行。

其次，公司将致力于提升后市场服务的品质与范围。通过深入了解客户的实际需求，公司将为客户提供定制化的维修、保养、升级等服务，以满足客户在不同阶段的需求。此外，公司还将加强与客户的沟通与合作，建立长期稳定的合作伙伴关系，共同推动业务的持续发展。

此外，公司将积极参与行业交流与合作，不断提升自身的品牌影响力。通过参加行业展会、技术研讨会等活动，公司将与更多的客户、合作伙伴建立联系，分享公司的技术成果和服务经验，进一步提升公司在行业内的地位和影响力。

综上所述，公司将通过加强智能运维与后市场服务的投入与创新，不断提升服务品质与客户满意度，进一步巩固和扩大与大型国有企业、上市公司及民营企业的关键客户关系。公司相信，在双方的共同努力下，将实现更加紧密、稳定的合作，共同开创更加美好的未来。感谢您的关注！

4、公司的股价一直处于破发状态，管理层有什么措施提高下股价吗？

答：尊敬的投资者，您好！针对公司股价持续破发的情况，公司管理层高度重视，并已经采取了一系列措施以改善股价表现。首先，公司于 2024 年 02 月 19 日披露了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的公告》并逐步实施股份回购计划，目的是用于维护公司价值及股东权益。除此之外，公司还在不断优化经营策略，提高核心竞争力。公司管理层致力于改善公司的基本面，通过提升业绩和前景来赢得市场的认可与支持。公司坚信内在价值得以充分体现，股价才能得到长期的支撑。同时，公司也注重加强与投资者的沟通和透明度，积极履行作为上市公司的信息披露义务，以提高市场透明度，增进投资者对公司的了解和信任。最后，公司管理层将以更加务实和高效的工作态度，努力提升公司的整体价值，为投资者创造更大的回报。感谢您的关注！

5、李董，想问一下，贵公司有与国内外矿山企业联手进行矿山开采的计划吗？不仅仅是提供矿机等业务。

答：尊敬的投资者，您好！作为国内技术领先的中高端矿机装备供应服务商，公司不仅在砂石骨料和金属矿山相关设备的破碎、筛分技术方面拥有深厚的积淀，更在设备的研发、设计、生产、销售及后市场服务等领域展现出卓越的技术实力和丰富的经验。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、锂矿、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。当前，公司战略重点方向之一是发展智能运维与后市场服务，旨在通过智能技术的应用，提升矿山开采的效率和安全性，降低运营成

本，并减少对环境的影响，从而实现矿山的可持续发展。为此，公司期望与国内外矿山企业联手合作，共同引入智能运维技术，优化矿山开采流程，实现资源的最大化利用。在合作过程中，公司将充分发挥自身的技术优势，与合作伙伴共同制定开采方案，优化资源配置，实现风险共担和利益共享。同时，借助合作伙伴在矿山开采领域的丰富经验和资源，共同推动项目的顺利实施，实现共赢发展。感谢您的关注！

6、公司的研发投入相对较高，占员工总数的 15.41%。请问这些研发活动的具体方向主要集中在哪些领域？公司预计未来通过这些研发成果带来哪些新的商业机会或产品？

答：尊敬的投资者，您好！研发活动领域方面，公司专注于多个核心领域的深入探索与创新。在新产品研发上，公司致力于不断提升产品的智能化、大型化及系列化水平，每年均根据研发计划保持一定数量的新产品研发数量，以满足市场的多元化需求。此外，公司还积极开展对外技术合作，与国内多所知名高校和行业专家建立了紧密的合作关系，共同推进选矿前后端工艺技术的深入研究。为持续增强研发实力，公司投入大量资金建设了先进的母岩检测实验室、室外带料实验室，并引进了先进的设计软件等研发工具，为研发活动提供了坚实的物质基础和技术支持。展望未来，公司不仅将继续巩固和提升现有破碎筛分等产品的市场优势，还将积极开拓新的业务领域，致力于成为选矿技术全产业链的领军者。通过不断研发创新，公司将为客户提供更加全面、高效的解决方案，开拓更广阔的商业机会，实现可持续发展。感谢您的关注！

7、领导，您好！我来自四川大决策 近期货资源品种价格开始回升，公司作为矿山设备企业，同比去年订单有无回升？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年度签订订单同比上年增加 24.15%。近期货资源品种价格回升确实可能对相关产业链上的企业产生影响，包括矿山设备企业。通常情况下，期货资源品种价格的回升可能会带动矿山开采活动的增加，从而增加对矿山设备的需求。但这还受到多种因素的影响，包括全球经济形势、政策环境、市场竞争等。感谢您的关注！

8、请问贵公司目前客户结构、客户集中度情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司，客户结构较为稳定，公司的客户类型主要为大型国企、上市公司及大型民营企业。2023 年度公司央国企、大型上市公司收入占比已达五成以上，稳定的客户结构为公司的业务发展提供了坚实的基础。在业务规模方面，公司注重与大中型客户的深度合作。公司 2023 年度单个客户整机销售金额在 500 万以上的收入占比高达七成以上，是公司整机业务类营业收入的主要来源，为公司后市场业务拓展打下了坚实基础。展望未来，公司将继续优化客户结构，积极开拓新的市场领域，加强与各类客户的合作，不断提升公司的市场占有率和品牌影响力。同时，公司也将不断提升自身的技术创新能力和服务水平，为客户提供更加优质的产品和服务，实现公司与客户的共赢发展。感

感谢您的关注！

9、公司拥有丰富的专利储备和技术积累，计划增加研发投入开发有市场竞争力的产品。请问在技术研发和产品创新方面，公司有何具体规划？如何确保研发成果能够快速转化为市场竞争力，推动业绩增长？

答：尊敬的投资者，您好！在技术研发和产品创新方面，公司拥有一套系统而全面的战略规划。首先，公司注重深入了解市场需求，通过与销售、市场等部门的紧密合作，准确把握市场动态，从而制定针对性的产品开发计划和市场销售策略。同时，公司积极参与对外交流，不仅承接并参加各类行业展会和技术交流活动，紧跟行业发展前沿，还加强与高校、研究机构的合作，引进先进技术，推动公司的技术创新和应用。此外，公司积极推行企业创新文化，通过策划创新活动、创建创新俱乐部等方式，营造内部创新氛围，激发员工的创新意识和潜能，为公司的持续创新提供源源不断的动力。

为确保研发成果能够快速转化为市场竞争力，推动业绩增长，公司采取了一系列措施。首先，公司明确研发目标和方向，根据市场需求和行业趋势，制定短、中、长期的研发计划，确保研发工作始终与市场需求保持同步。其次，公司完善研发流程和激励制度，通过优化产品研发流程、制定研发激励政策等方式，提高研发人员的积极性和责任意识，确保研发工作的质量和效率。最后，公司不断优化内部架构，将研发中心升级为设计研究院，增强设计人员的市场意识和经营意识，同时合理划分技术领域，形成多个研究中心和产品所，确保研发工作的全面性和深度。

通过以上措施的实施，公司将不断提升自身的技术水平和创新能力，确保研发成果能够快速转化为市场竞争优势，为公司的可持续发展提供有力支撑。感谢您的关注！

10、文董事好！我是一名持股投资人。根据年报，公司 23 年增收不增利，主要是应收账款周转率下降，计提了坏账。因公司合作的多为国有大型企业、上市公司，我想问一下，出现坏账的这些客户都是哪类？是什么原因造成的？追回的可能性有多大？公司已采取了什么措施追索？是否考虑过透过第三方风险代理追索？谢谢

答：尊敬的投资者，你好！公司基于谨慎性原则，按照应收账款的账龄作为信用风险特征计提相应坏账准备。随着应收账款账龄拉长，计提比例大幅上升，坏账准备金额增大。公司合作的多为国有大型企业、上市公司，该类客户付款审批流程较长，无法严格执行合同约定的付款进度，回款周期因此受到一定的影响；此外因业主未能及时与客户结算，导致客户无法按合同约定时点及时给公司支付货款。目前此类客户主要为资金实力强和信誉较好的国内大型砂石骨料和金属矿山业主、总包方等，历史实际坏账率低，且与公司保持良好合作关系，该类客户无法回款风险较小。公司将采取加大催款力度，如邀请律师机构协助处理应收账款。感谢您的关注！

11、请问周总，2023 年，南昌矿机集团股份有限公司实现营业收入 918,727,435.02

	<p>元，同比增长 6.38%；归属于上市公司股东的净利润为 96,651,427.85 元，同比下降 19.95%。贵公司为什么在去年营业收入上升但净利润下滑严重呢？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！导致净利润下降的主要因素是毛利率下降、应收账款等坏账减值损失增加及 2023 年度股份支付一次性确认。公司将采取加大催款力度，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；通过开拓新市场、扩大销售渠道、增加宣传等方式，提高品牌知名度和市场占有率等途径改善未来盈利状况。感谢您的关注！</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>
<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）</p>	<p>无</p>
<p>提供资料清单（如有）</p>	<p>无</p>