

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：2024-012

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	线上参与公司2024年半年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年08月29日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
形式	线上
上市公司接待人员	1、董事长 李顺山 2、董事、财务总监 文劲松 3、独立董事 周林 4、董秘 缪韵 5、保荐代表人 郑尚荣
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司股价一直单边下跌，公司有关注意到吗？请问有做股价维护，公司市值管理措施吗？工程机器趋向智能化，无人化，公司有什么打算？华为盘古大模型已经在矿上商用，公司有关注意到吗？公司有大模型数据和矿上机械相结合的打算吗？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！衷心感谢您对公司的关注与支持。公司管理层对当前资本市场的动态保持高度警觉，并坚定秉持价值投资的理念，致力于其传播与实践。公司深信，稳固的经营业绩是市值增长的坚实基础。为此，公司正全力聚焦于核心业务的深耕细作，积极开拓市场，秉持“客户至上”的原则，不断优化服务品质，以期实现业绩的持续提升。同时，公司高度重视信息披露的规范性与透明度，致力于构建多元化的沟通渠道，确保与投资者之间的信息畅通无阻，共同推动公司的高质量发展。在市值管理方面，公司积极借鉴行业内优秀企业的成功经验，遵循法律法规，科学合理地实施市值管理策略，旨在为股东创造长期且可持续的投资价值。在技术革新方面，公司敏锐洞察到工程机器智能化、无人化的行业趋势，并已采取一系列前瞻性举措以应对这一变革。针对华为盘古大模型在矿山领域的成功商用，公司给予了高度关注，并深刻认识到该技术对推动矿山行业智能化转型的深远影响。目前，公司正积极探索大模型数据与矿山机械设备的深度融合路径，旨在通过技术创新引领矿山作业的智能化、无人化进程。此外，公司已将智能制造与数字化转型纳入企业长期发展战略，并与美国</p>

罗克韦尔公司携手合作，共同打造了先进的智能运维平台。该平台依托物联网技术，实现了设备数据的广泛采集与高效集成，有效推动了运维流程的数字化转型，显著提升了客户体验，降低了对人工的依赖，并助力客户实现成本节约与效率提升。未来，公司将继续优化该平台，进一步推动设备的自动化、智能化升级，为用户提供更加智能、便捷、个性化的产品和服务。在产品研发与创新方面，公司不断加大投入，致力于产品性能的提升与新品开发，同时加强创新型人才的引进与培养，为公司的持续创新与发展提供坚实的人才保障。展望未来，公司将继续秉承创新驱动发展的理念，持续加大研发投入，以技术创新为引领，为矿山行业提供更加智能、高效的解决方案，不断巩固并提升公司在行业内的领先地位，为股东创造更加丰厚的回报。

2、公司二季度营收出现下滑的主要原因是什么？

答：公司二季度营收出现下滑的主要原因在于大型集成类产品销售显著减少，特别是 EPC 项目销量下滑。鉴于此类产品具有投资规模大、项目周期长的特点，结合当前宏观经济形势的考量，公司采取了更为审慎的经营策略，逐步减少了对相关项目的开发投入，从而导致本季度内此类产品的收入大幅缩减，进而影响了整体营收表现。公司正积极调整产品结构与市场策略，以应对外部环境变化，力求在未来实现更为稳健的增长。

3、非洲市场潜力巨大，公司在非洲市场有何布局和计划？

答：尊敬的投资者，您好！针对非洲金属矿山市场的巨大潜力，公司采取了一系列战略布局与长远计划，以深化在该区域的业务影响力与市场份额。具体而言：
1、市场营销与品牌建设：公司高度重视在非洲市场的品牌塑造与市场渗透力，通过积极参与国际矿业展览会及行业高端论坛等平台，有效拓宽了与非洲地区客户的沟通渠道，显著提升了公司品牌的国际认知度与美誉度。这些举措不仅为公司发掘了丰富的商业合作机会，也奠定了坚实的市场基础。
2、全球网络构建与渠道拓展：公司积极实施全球化战略，在非洲区域的南非、津巴布韦设立子公司，逐步构建起覆盖广泛的国际销售网络。这一布局不仅缩短了公司与非洲市场的距离，还实现了对当地市场动态的快速响应与精准把握，为公司深入开拓非洲金属矿山市场提供了有力支撑。
3、驻外团队建设与优化：公司不断壮大驻非洲的专业团队，通过选拔并培训具备国际视野与专业技能的人才，为客户提供从技术咨询到售后服务的全方位、高质量支持。不仅提升了公司在非洲市场的服务效率与水平，也进一步增强了客户对公司的信任与依赖。
4、基础设施建设与物流优化：展望未来，公司计划进一步加强在非洲市场的配套设施建设，特别是在海外驻点设立物流仓库等关键设施，以缩短交货周期、降低物流成本，确保为客户提供更加高效、便捷的供应链解决方案。同时，公司将继续秉持高效运营、优质服务的原则，以更具竞争力的价格优势，满足非洲金属矿山市场对高性价比解决方案的迫切需求。

4、公司上半年海外业务增长显著，主要是主机还是备件？另外，请问从区域分

	<p>布来看，哪些区域的贡献较为突出？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司上半年海外业务增长显著，主要驱动力来自备件业务的强劲表现。备件业务作为公司海外业务的重要组成部分，凭借其高质量的产品和可靠的售后服务，赢得了广大客户的信赖与好评。从区域分布来看，非洲南部地区，特别是南非与津巴布韦等市场，凭借其丰富的矿产资源和活跃的矿业活动，为公司海外备件业务贡献了重要力量，成为公司海外业务增长的重要引擎。同时，中亚地区如乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦等国家，随着基础设施建设和矿业开发的不断深入，对公司备件产品的需求也呈现出快速增长的态势，为公司海外业务的拓展提供了有力支撑。此外，在南美与北美市场，公司为业主提供了定制化的后市场服务方案，通过高质量的产品和专业的解决方案，赢得了客户的广泛认可，进一步巩固了公司在这些市场中的竞争地位。</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>