

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：2024-008

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	李军军、陈鑫、黄泽平、刘璐、邹云、焦墨山、肖名海、梁超、章晓东、刘吉甫、涂伟华、王令菊、文辉煌、戴宾、陶慧、杨正、万凯、张艳、周飞、范利云 国信证券：陈潇潇、马驹 (上述排名不分先后)
时间	2024年6月28日(周五) 下午 16:00~17:00
地点	公司研试中心三楼会议室
形式	线下
上市公司接待人员	1、证券事务代表 张国石 3、财务部 秦立恒、罗林
交流内容及具体问答记录	<p>1、金属价格上涨行业景气度提升对公司的影响？</p> <p>答：从产业链的角度上看，金属价格上涨以及行业景气度的提升对公司的发展有着较为积极的影响。首先，金属价格的上涨意味着采矿行业的繁荣，从而增加了对矿山机械设备的需求，为公司带来了更多的业务机会和市场份额。其次，行业景气度的提升使得采矿企业更愿意投入资金进行设备更新和扩产，进一步推动了矿山机械产品和服务销售，从而增强了公司在行业中的竞争力和影响力。公司将继续密切关注市场动态，积极应对挑战，以确保公司的长期稳定发展。</p> <p>2、公司公司对市值管理的规划？</p> <p>答：公司管理层高度重视资本市场表现，对市值管理规划始终秉持着稳健、务实和可持续的原则。公司关于市值管理工作体现在以下几个方面：一是加强内部管理，确保运营规范透明，提升竞争力。二是公司聚焦主业，努力开拓市场，服务客户，加强市场营销和品牌建设，拓展市场份额，提升业绩，不断提升内在价值，力争为股东实现价值最大化；三是通过市值管理工具强化资本沟通，更好地了解投资者对公司的期望和需求，并提高公司的市场价值和股东利益。</p> <p>3、2023年净资产收益率下降的原因？</p> <p>答：公司2023年净资产收益率的下降，主要源于募投资金的到账导致的净资产</p>

增加。在募投资金到位后，公司的净资产总额显著增长，而短期内这部分新增资金的投入与产出效益尚未能充分显现，因此造成了净资产收益率的暂时性下降。公司管理层正在积极部署和推进相关募投项目的实施，以期尽快实现资金的有效利用和回报的提升。感谢您的关注。

4、公司和同行业对比有何区别？

答：公司与业内同行的区别，主要体现在以下几个方面：

一、业务聚焦与领域选择

鉴于当前砂石骨料行业已进入稳定发展阶段，而金属矿山行业则呈现出景气度回升、需求增长的态势，公司业务重点转向金属矿山领域，因此，近年来，公司在金属矿山领域的业务占比持续提升，形成了明显的业务优势。

二、客户结构与服务对象

公司一直秉承客户至上的原则，坚持布局优质客户的战略。公司的客户群体以大型国有企业、上市公司及大型民营企业为主，此类客户占比逐年上升。截至报告期，2023年度公司来自中央企业、国有企业及大型上市公司的收入占比已达五成以上。这一稳定的客户结构为公司业务的稳健发展提供了坚实的基础。

三、后市场战略与服务特色

公司坚持实施后市场战略，这一战略的实施为公司带来了诸多优势。后市场服务具备毛利率高、现金流稳定、可持续性强的特点，有效提升了公司的盈利能力和市场竞争力。同时，这也进一步巩固了公司在金属矿山领域的领先地位。

5、2024年会不会有分红计划？

答：公司高度重视对投资者的回报。2023年，公司在实现持续稳定的经营业绩情况下，实施了较高比例的现金分红。未来公司将综合考虑财务状况、业务发展需要和投资者回报，力争实施持续稳定的利润分配。关于公司后续利润分配情况请关注公司发布的相关公告。感谢您对公司的关注。

6、公司未来发展规划？

答：2024年及未来发展规划，公司将围绕“三转一优”战略，精准把握市场机遇，优化客户结构，加强技术研发和品牌建设，与合作伙伴携手共进，实现业务的可持续发展。“三转一优”战略具体指：1、转向后市场：后市场作为公司发展的重要战略版块，已成为公司业务新增长点及基本盘，2023年后市场业务中矿业订单占比70%，骨料订单占30%，与主机版块业务占比情况正相反，可见后市场业务潜力巨大。公司将强化智能运维技术的研发，为客户提供定制化、高效的服务解决方案，以增强客户黏性并提升业务附加值。2、转海外市场：聚焦海外后市场销售，持续加大国际市场开拓。以子公司江西鑫矿智维工程技术有限公司为平台打造后市场业务大服务生态系统，采用直销、代理兼顾的销售方式将备品备件及后市场服务销往海外，以后市场业务为纽带通过良好的服务和

	<p>过硬的产品质量带动主机业务的销售，实现国际化发展战略。利用技术优势和品牌影响力，结合目标市场的特点，制定市场进入策略，并与当地合作伙伴携手开拓，降低市场进入风险。3、转金属矿山市场：凭借矿业领域的专业经验和资源优势，为金属矿山提供高效、环保的解决方案，同时关注技术创新和政策变化，以适应市场变化。4、优化骨料市场客户结构：通过客户细分、提升服务质量、拓展新客户和加强客户关系管理，优化客户结构，提升市场份额和影响力。</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>