

# 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：2024-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	国泰基金 饶玉涵 财通基金 张胤 泓德基金 李昕阳 长信基金 宁发俊 国金基金 范亮 彤源投资 潘贻立 诚熠投资 师瑞霖 冲积资产 蔡沛霖 中信建投 赵宇达 德邦证券 卢大炜 东北证券 凌展翔 浙商证券 张杨 广发证券 刘夕黎 财通证券 张豪杰 国泰君安 欧阳蕤 欣歌投资 张严 华泰柏瑞基金 钱建江 (上述排名不分先后)
时间	2024年5月16日(周四) 下午 14:00~15:30
地点	公司行政楼会议室 406 价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ) 网络互动
形式	线上+线下
上市公司接待人员	1、总裁、董事 龚友良 2、财务总监、副总裁、董事 文劲松

	<p>3、证券事务代表 张国石</p> <p>4、IR 黎晨</p>
<p>交流内容及 具体问答记 录</p>	<p><b>1、去年公司后市场业务是否出现下滑，以及可能的原因是什么？</b></p> <p>答：公司在去年整体后市场业务并未出现下滑趋势，但从增长速度上看，相较于往年可能稍显缓慢。这种增速放缓的主要原因在于，公司的后市场业务正式设立公司独立运营的时间点是在 2021 年底。在此之前，后市场业务是作为主机业务的一部分进行销售的，而主机业务通常以 500 万以上的订单为大订单标准。然而，随着配件销售业务的扩大，公司在这一领域的市场份额也逐渐增加。在这一转变过程中，许多销售人员需要适应新的市场环境和销售策略。同时，由于一些企业对于配件供应和质量控制的严格要求，他们更倾向于与指定的供应商合作，以确保硬件产品的质量和售后服务的延续性。这种合作方式在一定程度上影响了公司在后市场业务中的独立运营和发展。为了更好地满足市场需求并提升竞争力，公司决定将售后、配件销售和技术支持等后市场业务进行独立运营，旨在加强公司对后市场业务的重视，并通过优化服务质量和提升客户满意度来扩大市场份额。</p> <p><b>2、公司再制造业务的收入是被计入哪里？</b></p> <p>答：公司再制造部分的收入计入后市场业务中。再制造业务目前主要集中在国内，由于海外缺乏相应的工厂和车间，公司暂时无法在海外进行再制造。在国内市场，由于服务行业的竞争日益激烈，再制造的需求可能超过了原先的预期。然而，在某些情况下，客户可能会选择直接购买全新的机型，因为这可能比再制造更加快速和经济。特别是随着国家最近出台的以旧换新政策得到广泛实施，这可能会进一步推动设备的更新，从而在未来降低国内市场对大修和再制造的需求。尽管如此，公司仍将持续关注再制造领域的发展，并积极探索相关业务的拓展机会。</p> <p><b>3、公司的订单主要来源于国内还是国外？能否简要介绍一些公司正在跟进的具体项目及其预计实施时间？</b></p> <p>答：目前，公司所获得的订单主要集中在国内市场。海外市场整体上呈现出局部向好的发展趋势。公司在海外市场中积极跟进一些大型且具备良好前景的潜在项目。若这些项目能在下半年成功落地实施，国外订单的占比将大幅提升。。关于具体项目的详细信息，由于目前这些项目仍处于讨论和协商阶段，尚未有最终确定的结果，因此公司不便对外公开相关细节。</p> <p><b>4、公司是否观察到铜矿领域需求有所变化？</b></p> <p>答：在铜矿领域，公司明确区分了存量市场和增量市场。随着设备使用年限的增加，公司正在密切留意国家以旧换新相关政策动向。以紫金矿业为例，其在全球范围内的金属矿山，包括铜矿及其他如铅锌矿等，所使用的筛分设备中，绝大部分均由本公司供应。公司会关注其在技改和易损件方面需求，努力实现与其开</p>

展配套合作的机会。

**5、公司的金属矿山和上市骨料设备的毛利率水平大致如何？今年预计毛利率会有所增长吗？**

答：公司在金属矿山设备领域的毛利率水平处于行业相对较高水平，具体数值因市场波动和销售策略而有所浮动。当金属矿山设备与砂石骨料设备的销售比例在特定范围内达到优化时，公司的综合毛利率预计将得到进一步提升。同时，公司后市场服务的毛利率也相对较高，若该领域的销售比例持续优化，将对整体毛利率产生积极影响。然而，由于从订单到收入转化的周期较长，这一过程的改善可能需要一段时间才能显著体现在毛利率上。在砂石骨料设备方面，公司的主要设备包括破碎机和筛分机。这些设备的毛利率因产品特性和市场竞争而有所差异，但总体水平保持在合理范围内。2023 年公司的砂石骨料设备平均毛利率在行业中处于稳健水平，公司将继续努力提升该类设备的毛利率。综上所述，公司正通过优化销售策略和提升服务质量来努力提升毛利率水平，但具体增长幅度还需根据市场情况和业务表现进一步观察。

**6、在海外项目中，公司的客户主要是哪些类型的企业？**

答：在海外项目中，公司的客户主要是当地的矿企，既有中资背景的项目也有本土的项目。对于中资背景的项目中资企业并不直接管理其投资项目，而是交由当地的团队进行管理，所以对于这些客户也主要是与当地的人员进行项目的接触。

**7、公司在海外各个区域的业务占比大致如何？**

答：公司在海外的业务布局中，非洲与美洲占据主导地位，尤其是非洲市场。在南美地区，公司主要为当地的央企提供服务。在东南亚，如印尼、越南和马来西亚等地虽然也有一些市场，但整体规模相对较小。

**8、公司在金属矿山项目中处理的各类矿石的情况如何？**

答：由于金属矿山项目分布于不同区域，每个区域的特色各异，因此开采的矿石种类也有所不同。在南非，公司主要处理铬矿和锰矿；西部非洲则以铁矿为主；中部非洲的赞比亚和刚果金则主要处理金铜矿；而在津巴布韦，公司项目涉及锂矿的处理。

**9、公司针对不同矿种生产的设备是否相同？**

答：不同矿种的设备生产在工艺流程上基本保持一致，特别是在金属矿山领域，从大块矿石的开采到最终破碎筛分成 10 毫米以下的颗粒，整体流程并没有大的差异。但在具体的机型选择上，针对不同矿种的需求，公司会采用不同型号的设备以满足不同矿种的开采和处理要求。

	<p><b>10、公司的海外销售模式主要是代理还是直销？</b></p> <p>答：公司的海外销售模式主要以直销为主，代理销售的情况较少。</p> <p><b>11、公司的海外业务收款模式与国内相比有何差异？</b></p> <p>答：公司的海外业务回款周期更短、回款速度更快。同时，海外市场的利率水平通常高于国内市场。</p> <p><b>12、未来三年矿山格局将如何变化？拓展其他矿山的难度如何？</b></p> <p>答：受安全环保和国家产业正常的影响，国内矿山整体格局将趋向于集中化，大型矿山数量将增加。对于拓展新矿山或新客户的难度不大，因为金属矿山差异性小。去年我们已经成功进行了几个大型金属矿山国产化替代，建立了良好口碑。</p> <p><b>13、鉴于 EPC 项目的毛利率较低，公司未来将如何平衡各业务？</b></p> <p>答：在 EPC 项目中，由于公司主机设备的占比相对较低，大部分结构件和施工需要外部采购，这导致整体项目的毛利率处于较低水平。为了平衡各业务的发展，公司将审慎评估 EPC 项目的潜在风险和市场情况，对存在明显风险或市场条件不佳的项目，公司将审慎评估并可能选择退出，以确保公司业务的稳健发展和风险的有效控制。</p> <p>。</p>
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