

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：2024-007

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	华鑫证券 尤少炜 招商基金 亢思汗 (上述排名不分先后)
时间	2024年6月6日(周四) 下午 14:00~15:00
地点	公司行政楼会议室 406 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、财务总监、副总裁、董事 文劲松 2、证券事务代表 张国石 3、IR 黎晨
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司设备主要从事哪些矿产资源的处理？这些矿产主要是有色矿还是黑色矿？</p> <p>答：公司专注于多种矿产资源的破碎筛分工作。公司的业务范围涵盖金属矿和非金属矿两大类。其中，金属矿包括但不限于金、银、铜、铂、锂等有色金属矿产，同时也处理一些特定的黑色金属矿产。非金属矿则主要包括磷矿、煤矿等。无论是有色金属矿产还是非金属矿产，公司生产的设备均具备相应的处理能力，根据矿产类型的不同，可能会采用不同的设备参数和技术方案。</p> <p>2、公司的出口订单与国内订单的毛利率相比，高出多少？</p> <p>答：公司出口订单的毛利率相较于国内订单高一些，这一差异主要源于海外市场的退税政策。尽管公司在国内和国外市场的定价原则保持一致，即基于相同的基准价格进行销售，但由于退税因素的存在，出口订单的毛利率得以提升。</p> <p>3、公司的下游产业链是否与房地产行业相关？当前的业务状态如何？</p> <p>答：房地产行业属于公司产业链下游的次级市场，对公司的业务影响并不显著，公司的主要下游是矿山业主。在大基建领域，对公司产品的需求相对稳定，但房</p>

地产行业的收缩确实对公司产生了一定影响。随着下游客户对设备大型化、国产化、智能化等要求的不断提高，公司面临着更大市场机遇。

4、公司去年毛利率出现波动的原因是什么？

答：公司去年毛利率的波动主要源于砂石骨料业务的毛利率下降。由于砂石骨料新项目的产能逐步释放，导致砂石骨料的市场供应量增加，从而促使了价格的持续下降，客户的投资回报率也相应降低，市场竞争压力加大。在这样的市场环境下招投标过程中，叠加市场价格下行的趋势，使得公司砂石骨料业务的毛利率下降幅度相对较大。

5、如何看待今年或明年砂石骨料市场的趋势？

答：砂石骨料市场在过去一年到两年的时间里经历了价格下行的阶段，目前的情况已经有所稳定。随着客户开工项目的增加和政府对项目推进进度的积极要求，项目正陆续启动，砂石骨料市场价格也会相对稳定。至于今年下半年乃至更远的明年，市场趋势将取决于整体经济形势对国内基建的拉动，以及特别国债对应的一些重大项目和设备更新政策的实施情况。

6、公司在出口业务方面的未来规划是怎样的？是否有关于收入方面的预期指引？

答：在出口业务方面，公司制定了中期的战略规划，主要分为三个“37”。公司的目标是提高金属矿山营收占比至 70%，海外营收占比提升至 70%，后市场服务营收占比提升至 70%。为了实现这些目标，公司已经采取了一系列措施，包括优化组织架构，将区域划分改为按产品线划分，以打破国内和国外市场区域的界限。此外，公司还将陆续增设子公司，加大市场开拓力度。在物流和供应链资源方面，公司将进一步加大投入，设立物流仓库，以加快物流发运速度，同时具备一些简单的组装加工能力，从而加快响应速度并降低服务成本。这些措施将有助于提升公司的出口业务能力和市场竞争力，实现海外营收的增长。至于具体的收入预期指引，公司将根据市场情况和业务进展进行定期评估和更新。
(公司上述战略规划和目标不构成相关业绩承诺，敬请投资者注意投资风险。)

7、公司的海外销售模式主要是直销还是经销？

答：公司的海外销售模式以直销为主，同时，公司也在积极鼓励海外子公司寻找并合作代理商，以拓展更广泛的市场。

8、公司后续的分红政策是否会按照今年的股利支付率保持相对稳定？

答：公司后续的分红政策将依据资本市场的最新动态、监管层的政策导向结合公司自身发展阶段和资金需求，综合考量对股东的合理回报并兼顾公司的可持续发展。

	<p>9、公司相对于海外同类型公司的竞争优势主要体现在哪些方面？</p> <p>答：公司相对于海外同类型公司的竞争优势主要体现在成本与服务两个方面。首先，在成本方面，公司通过精细化的管理和采购策略，有效控制了成本，使得公司产品在价格上具备竞争力。其次，在服务方面，公司注重提升服务质量和响应速度，通过优化服务流程和引入智能运维服务系统，能够更快速、更准确地响应客户需求，为客户提供更优质的服务体验。这些竞争优势共同构成了公司在海外市场的独特优势，帮助公司在竞争中保持领先地位。</p> <p>10、公司在海外如何开拓客户？</p> <p>答：公司在海外开拓客户的方式主要包括三种策略。首先，公司紧跟国内企业的海外拓展步伐，与这些企业建立合作关系，共同开拓海外市场。其次，公司直接对接海外矿山客户，通过深入了解其需求和市场特点，提供定制化的产品和服务。此外，公司在国外的分子公司也致力于本土化发展，包括积极招聘当地人才，以更好地理解 and 满足当地客户的需求，从而进一步开拓本土市场。</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