

证券代码:300818
债券代码:123127

证券简称:耐普矿机
债券简称:耐普转债

编号:2024-008

江西耐普矿机股份有限公司

投资者关系活动记录

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通		
参与单位名称及人员姓名	广发基金 山楂树投资 盛熙基金 慧宸基金 国泰君安 申万宏源 天风证券	陈少平 章 韧 谢丙东 朱华烽 欧阳蕤 刘建伟 卢雨婷	保银基金 固禾基金 鑫元基金 国盛证券 国金证券 申万宏源	朱嘉伟 纪双路 王 宠 何鲁丽 李嘉伦 苏 萌
时间	2024年7月11日(周四) 10:00-12:00 2024年7月11日(周四) 15:00-16:00			
地点	公司会议室			
上市公司接待人员	程 胜: 副董事长、总经理 王 磊: 董事、副总经理、董事会秘书			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司未来的市场发展重心是在海外吗?</p> <p>答:中国是冶炼大国,矿产资源开采量整体只占全球 7-8%左右,矿产资源主要集中在国外。海外市场的规模是国内的 10 倍以上,公司将持续开拓国际市场,未来出口占比达到 80%(不含 EPC 收入)以上。国际业务收入占比增长,也将提升公司综合毛利率。</p> <p>公司已在智利、秘鲁、墨西哥、厄瓜多尔、赞比亚、塞尔维亚、澳大利亚、蒙古国、新加坡等全球多个国家设立了控股子公司,基本建设了覆盖全球的营销及服务网络,重点开拓方向为中亚、非洲及南美等一带一路沿线矿业发达地区市场。</p> <p>2、请领导介绍下公司未来产能规划情况?</p> <p>答:由于公司近两年订单增速快,均保持 50%以上的增长。目前公司各地生产基地建设正稳步推进,将在 2024 年陆续投产释放产能。其中赞比亚生产基地将于 2024 年下半年陆续释放产能。国内二期扩建项目已开工建设,2024 年年底投产,届时公司产能将得</p>			

到较大释放。另外，公司在智利生产基地也已开工建设。塞尔维亚和秘鲁的基地也在规划中。

未来，公司将建设成以江西上饶为中心，以蒙古国、赞比亚、智利、塞尔维亚、秘鲁为依托，完成覆盖全球主要矿业地区的生产布局。

3、海外生产基地建设，有利于开发当地矿山客户吗？

答：是的，在当地有生产车间，可及时响应客户需求，减少供货周期，增加矿山客户对公司的信任度，更加有利于公司开发当地矿山客户。

4、公司耐磨备件的技术领先优势是怎么形成的，和海外巨头的差距以及技术门槛怎么样？

答：公司于 2005 年由郑昊董事长及技术合伙人共同创立，公司成立伊始，便专注于橡胶耐磨备件的研发及生产，结合郑昊董事长在创立耐普之前已有近 20 年行业经验，积累了一定的客户资源，通过不断地试用及迭代，逐步形成了耐普自有领先技术。与国际巨头相比，公司技术基本处于同一水平线上。

行业技术门槛相对比较高的，主要体现在材料技术及结构设计。我们的橡胶备件是有几十种配方的，可以根据不同的工矿环境采用专用的配方。

大型矿山基于生产的稳定性，不会轻易更换供应商，只有达到同行业的寿命并且有成功的客户案例，才有可能被客户试用。

5、公司的竞争对手有哪些，我们有哪些竞争优势？

答：公司目前在国内属于细分行业领先者，国内的竞争对手一般产品比较单一或者规模较小，公司的产品线比较丰富。同时，公司部分技术水平、产品质量等已具有世界先进水平。

目前国际上行业内主要竞争企业为英国的伟尔集团、芬兰的美卓公司、丹麦的史密斯集团、瑞典的山特维克等，均有百年以上的历史，市场渗透率高，在国际市场占领了较大的市场份额。

公司在选矿设备及备件领域深耕多年，具有较强的研发、设计、生产能力。公司竞争优势主要体现在性价比及服务。

6、公司所处行业的竞争壁垒高吗？

答：行业的竞争壁垒较高，一方面是技术壁垒，一方面是客户进入壁垒。技术壁垒主要体现在材料和工艺水平，耐普矿机已有近二十年积累，核心产品目前拥有几十种材料配方，大型渣浆泵达到国际领先水平；核心生产设备为公司与供应商共同开发，工艺水平达到国际先进水平；客户进入壁垒主要体现在客户对供应商认证考核较为严格，产品试用周期较长，成为合格供应商后与客户黏性较高，客户为保证产能的稳定，不会轻易更换供应商。

7、复合衬板使用寿命长对于客户的价值如何量化？

答：主要体现在三个方面：一是减少整机停机次数，提升设备运转率，增加全年产量。大型矿山一天的产值接近上亿元，一年减少5天的停机会接近5亿的产能提升；二是降低能耗，矿山设备都在朝着大型化发展，能耗更高。橡胶备件较传统金属备件重量更轻，可有效节能8%-10%。三是更加安全稳定，减少因不稳定导致的意外停机的概率。

8、请问首次接触橡胶备件新客户的开发情况怎样？

答：公司近两年在南美及非洲地区新开发的客户比较多，但销售规模尚小，客户有一个逐步验证的过程，后续将不断扩大采购规模，同时也会不断扩大采购品类。随着海外基地的投产，客户对公司的信任度也会增加，未来会形成比较稳定的增长态势。

9、请问公司开发客户的方式是哪些？未来开发海外客户是中资矿山还是当地矿山？

答：公司主要有三种方式开发客户：一是通过参加当地矿业展会，与客户建立联系；二是矿山内部工程师的流动，把耐普引进新矿山；三是通过当地成功客户案例进行口碑宣传。

海外拓展主要以当地外资矿山为主，中资矿企这几年出海虽不断加速，但整体占比仍旧较低，而且集中在非洲。公司在南美地区客户80%以上都是外资矿山。

10、请问海外同行业竞争对手如何看待橡胶复合备件？对未来三年渗透率的展望？

	<p>答：海外竞对也是非常重视橡胶备件的，基于橡胶件可以提升矿山的设备运转率，降低能耗成本等，橡胶件替代纯金属件已经是行业共识。</p> <p>目前磨机的替代率较低，尤其是筒体部分。预计随着公司使用锻造+电渣重溶工艺生产的复合衬板的试用达到既定效果，我们判断未来三年橡胶复合备件的替代率将加速提升。</p> <p>11、请问最近运费大涨，对公司影响大吗？</p> <p>回复：长期来看，对运费的波动公司净利润影响较小。</p> <p>12、请问中资矿企海外矿山和国内矿山耐磨件销售价格毛利率有差异吗？</p> <p>回复：中资海外矿企和国内矿山销售价格差异不大，大部分都是国内采购发往海外。</p> <p>未来，随着海外基地建成投产，中资海外矿企即可在当地采购，客户节省了运输成本及时间，同时我们会有配套的售后服务，届时售价会高于国内。</p> <p>13、目前公司橡胶复合衬板主要用在磨机的进料端和出料端，请问磨机筒体复合衬板推广如何，技术支持是否能满足矿山需求？</p> <p>答：公司已对复合衬板持续了近十年的不断研发改进，已不断趋于成熟，可有效满足矿山需求，提升矿山客户整体设备运转率。可转债募投项目“复合衬板技术升级和智能改造”正推进建设，预计年底建成投产。公司目前正积极推进复合衬板的全球推广，打造公司新的营收增长点。</p> <p>14、目前陶瓷渣浆泵的研发进展如何？</p> <p>答：陶瓷渣浆泵及备件的研发较为顺利，已达到预期效果，尤其是350以上型号渣浆泵，公司采用金属、橡胶及陶瓷三项复合，使用寿命大幅提升，目前全球只有耐普有这项技术。</p> <p>二期扩产项目已在规划建设陶瓷泵生产线，陶瓷渣浆泵已进入市场推广阶段。</p>
附件清单	无

日期	2024 年 7 月 11 日
----	-----------------