

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：2024-011

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	中伦律师事务所 戴余芳；华福证券有限责任公司 卢大炜；中信建投证券股份有限公司 赵宇达；东北证券股份有限公司 凌展翔；中国国际金融股份有限公司 郭威秀；华创证券有限责任公司 陈宏洋；国盛证券研究所 何鲁丽；天治基金管理有限公司 顾申尧；机械研究员 张筱晗；上海湘晨投资管理有限公司 李康；方正证券股份有限公司 赵璐；西南证券股份有限公司 杨云杰；财通证券股份有限公司 张豪杰；国金证券股份有限公司 李嘉伦；光大证券股份有限公司 黄帅斌；上海开思私募基金管理有限公司 王青云；深圳市乾图私募证券投资基金管理有限公司 黄礼恒；深圳市乾图私募证券投资基金管理有限公司 张峰；国泰君安证券股份有限公司 徐乔威；中国银河证券股份有限公司 彭星嘉；浙商证券股份有限公司 李羽佳；中信证券股份有限公司 王浩宇；光大证券 吴双；中邮证券有限责任公司 虞洁攀；国联证券股份有限公司 田伊依
时间	2024年08月23日 14:00-15:00
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、总裁、董事 龚友良 2、董事、财务总监 文劲松 3、证券事务代表 张国石 4、IR 黎晨
交流内容及具体问答记录	1、公司二季度营收出现下滑的主要原因是什么？ 答：2024年上半年营收下降主要是大型集成类产品减少，此类主要是EPC项目及破碎筛分站产品，EPC类产品投入大，周期长，考虑到整体宏观经济形势，公司渐渐减少此类项目开发，造成本期此类收入大幅减少，整体收入下降。 2、今年上半年，公司出口收入中金属矿山业务所占的比例大致是多少？

答：今年上半年，公司在出口业务方面取得了积极进展，金属矿山业务占据了主导地位，反映了公司在金属矿山领域的市场竞争力与业务布局的成功。公司始终致力于在金属矿山领域深耕细作，通过提供高质量的产品与服务，赢得国际市场的广泛认可，为公司出口业务的稳健增长奠定了坚实基础。

3、公司上半年海外备件业务增长显著，请问从区域分布来看，哪些区域的贡献较为突出？此外，对于下半年，公司预期哪些区域将带来新的增长点？

答：公司上半年海外备件业务实现了快速增长，这一成就得益于多个区域市场的强劲表现。首先，非洲南部地区，特别是南非、津巴布韦等市场，因其丰富的矿产资源和活跃的矿业活动，对公司海外备件业务产生了显著贡献，成为重要的增长引擎。其次，中亚地区如乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦等新兴市场也展现出了巨大的潜力，随着这些国家基础设施建设和矿业开发的不断推进，对公司备件产品的需求日益增长。在南美与北美市场，公司针对特定客户群体的后市场服务，提供了高质量的产品和解决方案，赢得了客户的信赖与好评。对于下半年，公司重点关注非洲及中亚等区域，同时，公司也将密切关注其他新兴市场和发达市场的动态，灵活调整市场策略，积极寻找并抓住新的市场机遇。此外，公司还将加强海外仓的建设与管理，提升服务响应速度和服务质量，以更好地满足全球客户的需求。

4、公司在非洲区域主要涉及的矿种有哪些？

答：公司在非洲区域的业务布局广泛，涉及多个矿种，各区域因其独特的矿产资源禀赋而呈现出不同的特点。在南部非洲地区，公司主要与铬矿和锰矿两大矿种保持紧密的合作关系，这两种矿种在该区域占据主导地位，是公司在该区域业务的重要支柱。津巴布韦地区，公司则聚焦于锂矿资源的开发与服务，随着全球新能源产业的快速发展，锂矿作为关键原材料，其市场需求持续增长，公司在该领域拥有广阔的发展空间。赞比亚地区，作为世界知名的铜矿之国，公司以铜矿为主要服务对象，为当地铜矿开采企业提供全方位的支持与服务。公司凭借专业的技术实力和丰富的市场经验，在该区域赢得了良好的口碑与市场份额。此外，在西部非洲地区，公司也积极涉足各类有色金属矿种的开发与服务，为当地矿业企业的生产运营提供有力保障。

5、非洲矿山对于采购国产整机设备的意愿如何？

答：非洲矿山对于采购国产整机设备的意愿是积极且增长的。随着中国制造业的快速发展和国际影响力的不断提升，中国产品在全球范围内的认可度日益提高，非洲矿山市场也不例外。这得益于中国产品在性价比、技术实力以及售后服务等方面的综合优势，非洲矿山在设备采购方面，正逐渐将目光投向国产整机设备。具体而言，非洲矿山在寻求设备升级换代或新建项目时，会充分考虑采购国产整机设备。一方面，中国产品在增量市场的 EPC 项目中表现出色，凭借先进的技术和可靠的品质赢得了客户的信赖；另一方面，在存量市场的总计技改项目中，中国产品也展现出强大的竞争力和适应性，能够满足矿山企业的多样

化需求。此外，广袤无垠的存量市场后市场板块，也为国产整机设备提供了广阔的应用空间和服务机会。

6、非洲市场的整机设备需求状况如何？

答：非洲市场的整机设备需求呈现出独特的特点与趋势。首先，该市场以中小型项目为主，这要求我们在市场布局和服务策略上需具备耐心与长期发展的理念。尽管非洲地区的项目开发效率相较于国内较低，但这也为我们提供了更多深耕细作、建立长期合作关系的机会。非洲拥有丰富的矿产资源，尤其是金、铜等矿产的品位远高于国内，这极大地降低了开采成本，使得相关项目在经济上更具吸引力。因此，非洲市场对于高效、可靠的整机设备需求持续增长，且潜力巨大。

7、在澳大利亚市场，公司的主要客户群体是哪些？是矿业服务公司的客户、直接矿山企业客户，还是代理商？

答：在澳大利亚市场，公司的主要客户群体聚焦于矿业运营服务企业。这一现象源于矿山运营模式的特定性，即矿山建成后，其运维管理通常被业主方委托给专业的矿业服务公司负责。因此，公司在该市场与客户接触的过程中，多数情况下是与这些矿业服务公司进行合作。澳大利亚市场的后市场服务领域对中资企业具有较强的依赖性，这为公司在该市场的业务拓展提供了良好的契机。公司凭借在破碎筛分工艺领域的深刻理解、设备的专业制造能力，以及覆盖后市场服务全产业链的综合优势，能够为客户提供更加全面、高效的服务解决方案。

8、请问公司在海外市场采取什么措施跟国际巨头竞争？

答：首先，在营销方面，公司加大了市场推广力度，通过参与国际知名展会等高端平台，不仅拓展了商机，还显著提升了企业品牌的国际知名度和影响力。这种高规格的市场曝光，为公司赢得了更多潜在客户的关注和信赖。其次，公司注重海外市场的网点布局与渠道建设。自 2019 年以来，公司已在全球多地设立了多家分子公司，形成了日益完善的国际销售网络。这些海外分支机构不仅拉近了公司与当地市场的距离，还为公司提供了更为便捷和高效的服务通道。第三，公司不断壮大驻外团队规模，以专业的团队和丰富的经验为客户提供全方位的服务支持。驻外人员的增加，不仅提升了公司在海外市场的响应速度和服务质量，还进一步巩固了公司在国际市场的竞争优势。此外，未来公司还会进一步加强海外市场的配套设施建设，在海外驻点设立物流仓库等基础设施，能够更加快速地响应客户需求，提供及时、高效的物流解决方案。这会极大地提升了客户满意度和忠诚度。相较于国际巨头高昂的服务成本和产品成本，公司将凭借高效的运营模式、优质的本土化服务和较低的产品价格，为客户提供更具性价比的解决方案。

9、请问公司在澳大利亚的矿业服务项目盈利状况如何？使用公司的配件是否有

	<p>助于进一步提升这些项目的盈利能力？</p> <p>答：公司在澳大利亚的矿业服务项目展现出良好的盈利表现，其毛利率高于国内市场。这主要得益于澳大利亚矿业市场的独特环境、较高的服务标准及公司对项目管理的精细运作。采用公司的配件能够进一步提升矿业服务项目的盈利能力。公司配件以其高品质、高性能和与设备的良好匹配性著称，能够显著提高设备运行的稳定性和效率，减少故障率和维修成本。因此，在澳大利亚的矿业服务项目中，使用公司配件不仅有助于提升服务质量，还能够直接转化为盈利能力的增强，平均提升幅度也相当可观。</p> <p>10、请问关于墨脱水电站项目，公司有何了解或关注？</p> <p>答：关于墨脱水电站项目，公司注意到该项目目前仍处于前期规划阶段，尚未正式立项。一旦立项，该项目预计为一项庞大的基础设施建设项目，其总投资额巨大，将对地区乃至国家的能源结构产生深远影响。至于发电量，据网上公开信息，该项目若建成，其发电量可能远超三峡水电站。公司将持续关注该项目的最新进展，并期待未来能够有机会将公司的产品服务于该项目的建设，为项目的顺利实施贡献力量。</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>