

# 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：2025-001

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	兴业证券 吴伟康； 甬兴证券 刘荆； (上述排名不分先后)
时间	2025年1月3日 10:00-11:30
地点	公司行政楼会议室 406
形式	线下
上市公司接待人员	1、财务总监 文劲松 2、董事会秘书 缪韵
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、公司配件销售比例是否有变化？</b></p> <p>答：自 2021 年集团子公司鑫矿智维成立以来，公司在配件销售方面确实发生了一定的变化。具体而言，鑫矿智维的成立促进了公司对某些进口设备配件的替代，使得这部分配件的销售比例有所增加。同时，公司自身设备的配件销售也呈现出增长趋势，与同行业相比，虽然销售比例上可能相差不大，但整体销售数量及市场份额均有所提升。</p> <p><b>2、配件生产周期大概需要多久？</b></p> <p>答：公司配件的生产周期一般不会超过一个月。对于大型或复杂的配件，其生产周期可能会达到 30 天，而小型或相对简单的配件生产速度较快，所需时间更短。</p> <p><b>3、公司高性能智能破碎机关键配套件产业化项目尚未投产前，公司当前的外采比例是否仍维持在较高水平？投产之后，备件是否将主要转为自制？</b></p> <p>答：公司正积极推进高性能智能破碎机关键配套件产业化项目的建设。在该项目投产之前，公司的备件供应策略是稳健且多元化的，即采取自产与外购相结合的方式，以确保备件供应的稳定性和及时性。当前，外采比例维持在一个相对合理且稳定的水平，以满足市场需求和客户需求。展望未来，随着新工厂的顺利投产，公司将大幅提升关键配套件的自主生产能力，预计大部分备件将实现自制，这将不仅提升公司在备件供应链上的自主可控能力，还将进一步巩固和提升</p>

公司在高性能智能破碎机领域的核心竞争力。同时，公司也将根据市场变化和客户需求，灵活调整备件供应策略，对于少量特定备件，若因特殊技术或市场供应原因而需外购，公司将确保这一过程的顺畅与高效，以满足客户的多样化需求。公司致力于通过优化备件供应链，为客户提供更加优质、高效的服务。

**4、请问公司在客户拓展领域是否正面临新的机遇与挑战，特别是在涉足非砂石骨料领域的新客户群体开发上，公司是否需投入更多精力和资源？**

答：公司正处于客户拓展的关键战略阶段，确实迎来了新的机遇与挑战并存的局面。特别是在非砂石骨料领域，公司正积极寻求与新兴客户群体的深度合作，以期实现业务范围的多元化拓展。诚然，这一过程中，需投入大量的精力和资源，包括但不限于详尽的市场调研、稳固的渠道建设、强有力的品牌推广，以及为客户量身定制的专业服务方案，旨在以更加高效、精准的方式，挖掘并服务于新领域的潜在客户，进一步巩固公司在市场中的领先地位。通过持续优化客户拓展策略，不断强化自身的服务能力和市场竞争力，公司将在新的客户群体中赢得广泛的认可与信赖，为公司的长期价值增长奠定坚实基础。

**5、公司当前是如何推进国内业务的，是按行业划分还是按销售区域划分，具体的铺设方式是怎样的？**

答：公司当前主要以销售区域为主推进业务，设置了覆盖全国各省市的大客户经理体系。这一体系不分行业，主要聚焦于为大型国有企业、中央企业及上市公司等大型企业提供优质服务。通过大客户经理的深入对接与服务，公司能够更有效地理解客户需求，提供定制化的解决方案，从而在全国范围内实现业务的稳步拓展。

**6、请问公司如何评价当前的海外销售业绩？**

答：公司始终致力于拓展国际市场，积极把握全球化带来的发展机遇。自 2019 年以来，尽管面临诸多外部挑战，公司国外销售占比维持在 5%左右的水平。然而，进入 2023 年，海外销售占比恢复至约 10%，标志着公司海外业务正稳步复苏，展现出强劲的增长潜力。同时，需要指出的是，为确保数据的准确性和可比性，在统计海外销售业绩时，公司仅将直接销售并报关出口的产品收入纳入海外收入范畴，这一做法虽使得部分通过国内客户转出口的产品销售未计入海外收入，但从产品终端应用的地域分布来看，公司产品在海外市场上已建立了坚实的基础，赢得了客户的认可与应用。展望未来，公司将继续加速出海步伐，深化全球化战略布局。随着一系列出海计划的稳步实施和布局方案的逐步落地，希望在不久的将来，实现海外销售业绩的高质量飞跃。

**7、若公司能够超过六个月的验证周期，是否意味着在客户眼中，公司的可靠性评价会更高？**

答：在行业内，与客户建立稳固的合作关系往往伴随着一个严谨而漫长的验证流

程。这一流程通常从小批量试供应起步，逐步扩大至大批量稳定供应，并随着双方合作的不断深化，从单一产品品类拓展至多元化的产品线。若公司能够超越行业常规的六个月验证周期，持续稳定地向客户提供卓越品质的产品与无微不至的服务，这无疑将极大地增强客户对公司的信任与依赖。通过验证周期不仅彰显了公司在技术创新、产品质量及客户服务等方面的卓越实力，更将显著提升客户对公司的可靠性评价。通过不懈的努力与坚持，公司将在客户心中树立起更加稳固可靠的正面形象，为公司的长远发展奠定坚实的基础，同时也为行业树立新的标杆。

#### **8、相较于进口品牌，公司的后市场服务优势在于？**

答：相较于进口品牌，公司的后市场服务优势主要体现在以下几个方面：

公司当前主要依托中资企业的全球化布局拓展海外市场。长期以来，这些中资企业一直面临外资品牌在服务响应速度与成本方面的双重困扰。具体而言，外资品牌在服务响应速度上往往难以达到客户的即时需求，响应不够及时。同时，外资品牌的售后服务费用普遍偏高，特别是在配件供应环节，成本问题尤为突出。

相比之下，公司凭借对国内市场的深刻理解与高效运营机制，能够为客户提供更为及时、专业的售后服务。在服务响应方面，公司致力于快速响应客户需求，确保服务的及时性与有效性。在成本控制方面，公司保持合理的收费标准，特别是在配件供应上，公司注重为客户提供高性价比的产品选择，有效降低客户的维护成本。

此外，公司后市场服务的价格相较于进口品牌更具竞争力，这也是公司的一大显著优势。公司注重通过优化成本结构、提升服务效率等方式，进一步降低服务成本，从而为客户提供更为经济实惠的服务选项。

更重要的是，公司还十分注重与客户的长期合作与共赢。通过不断提升服务质量、增强客户满意度与忠诚度，公司在全球市场中赢得了更广泛的竞争优势，为企业的持续发展和市场拓展奠定了坚实基础。

#### **9、请问，公司当前将股份支付费用全部计入管理费用，而未根据受益对象即销售人员、研发人员、管理人员的不同，分别计入销售费用、研发费用、管理费用等相应科目的做法，是否符合会计处理的合理性与规范性要求？**

答：在会计实践中，股份支付费用作为一种特殊的管理成本，其会计处理需遵循《企业会计准则》的相关规定。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求，股份支付构成职工薪酬的一部分，与职工薪酬的处理具有一致性，需要计入成本费用。股权激励的本质是公司基于管理需要，为了激励和留住管理团队和业务骨干，以获取公司股权的方式而推行的一种长期激励机制，旨在将公司利益与个人利益协调一致，起到了奖励职工历史贡献、稳定公司未来的人员结构、留住人才等作用。因此，上述对员工的激励，实际为公司所支付的一种管理成本，可以计入管理费用。此外，对于销售人员、研发人员等特定受益对象的激励费用，虽然未直接计入其对应的销售费用、研发费用等科目，但公司在制定股权激励计划时，通常会考虑不同岗位和职责的激励需求，并据此分配相应的股份或期权。

	<p>因此，从广义上讲，这些激励费用也间接地体现了对不同岗位员工的贡献和价值的认可。综上所述，公司将股份支付费用全部计入管理费用，是符合会计准则和相关规定的。同时，公司也将持续优化股权激励计划的设计和实施，以更好地满足不同岗位员工的激励需求，促进公司的长期稳定发展。</p> <p><b>10、请问公司后市场业务所销售的配件中，金属件与非金属件的比例情况如何？</b></p> <p>答：在公司后市场业务所销售的配件中，金属件主要是铸钢件和耐磨件，占比约为80%；而非金属配件及其他，就包括橡胶件及电气设备的配件等，则占比约为20%。值得一提的是，这些配件不仅广泛适用于公司自产的各类设备，还高度兼容其他品牌的设备，展现了公司配件业务的广泛适用性和市场竞争力。公司致力于为客户提供全方位、高品质的配件解决方案，以满足不同品牌和型号设备的需求。</p> <p><b>11、请问公司外采备件与自制备件的毛利水平如何？另外，公司高性能智能破碎机关键配套件产业化项目投产后，预计将为公司带来哪些积极影响？</b></p> <p>答：公司外采备件主要聚焦于具备技术门槛的核心零部件，公司始终遵循严格的技术标准和要求进行采购，以确保备件的质量与性能。尽管外采过程中涉及一定的外协加工费用，但得益于对供应链管理的精细把控，外采备件的毛利水平依然能够得到有力保障。相较于自制备件，虽然外采备件的毛利水平可能略低，但两者共同构成了公司备件业务的坚实基础。</p> <p>关于公司高性能智能破碎机关键配套件产业化项目，其投产后将为公司带来显著的积极影响。首先，该项目将有效提升公司后市场服务的整体毛利率，为公司创造更为可观的利润增长点。其次，通过自主生产高性能智能破碎机的关键配套件，公司将进一步加强对后市场备件品质的把控，为客户提供更加优质、可靠的服务，从而增强客户对公司的信任与依赖。最后，项目投产后释放的产能将为公司后市场战略的落地提供强有力的支撑，助力公司在激烈的市场竞争中保持领先地位，实现可持续发展。</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