

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	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☒其他：线上交流 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐一对一沟通
-----------	--

投资者关系活动主要内容介绍	1、介绍公司 2025 年半年度的业绩情况 答：（1）经营业绩情况：半年度实现收入 4.13 亿元，较去年同期下滑 34.04%，但剔除 EPC 项目后，基本上与去年持平。实现归属于上市公司股东净利润 1698.56 万元，较去年同期下降 79.86%，较今年一季度环比增长 100.34%。 （2）市场开拓情况：公司持续推进海外销售战略，海外市场开拓不断取得良好进展。一季度海外收入占比 44.98%，中报提升至 54.88%。随着海外工厂的逐步建成投产，海外市场的开拓将进一步加速。 2、上半年业绩承压的原因？ 答：（1）EPC 项目的影响，去年半年度确认了 2 个亿 EPC 合同收入，今年没有同类项目；（2）资本开支转固增加，2025 年上半年固定资产折旧费用同比去年增加约 50%，达到 4500 万元左右；（3）汇兑损失 266.29 万；（4）研发费用 2490.90 万，与去年同比增加 973.39 万，主要因二代衬板产品处于试用阶段，相关成本暂计入研发费用。 3、哥伦比亚铜金矿交割是否存在障碍？ 答：收购协议约定在项目环评批复后才能完成股权交割，目前环评已报批一年半，中途因环保部长更换有所延误。 目前反馈问题已全部答复，审批进入收尾阶段，预计 1-2 个月内可获批复并完成交割。该矿为露天矿建设简单、地理条件较好且周边已有矿山，环评不存在实质性障碍。 4、公司未来是否会继续走矿业投资的道路？倾向于哪些矿种？ 答：公司很早就有“双轮驱动”的思路，未来会继续在矿业方面进行投资，包括参股和控股等多种形式。 金属品种上主要聚焦铜和金，一方面因为董事长长期深耕于铜、金行业，对其产业链和价格波动理解较深；另一方面公司合作伙伴及客户多集中在铜和金领域，信息来源和资源优势显著，因此不会轻易扩展到产量小、价格波动大、预测困难的其他金属。 5、公司海外基地布局未来的营收潜力如何？与现在相比规模会有多大？
---------------	---

答：公司目前已在海外布局五个基地：赞比亚、蒙古、智利、秘鲁以及在布局的塞尔维亚基地。结合国内产能，未来公司总产能有望达30 亿元。

增长动力来自于产能释放和新产品突破。公司新研发的二代锻造衬板产品，在寿命、能耗、矿石处理效率等方面表现远超预期，实际寿命可能是纯金属衬板的2 倍以上，同时还能降低电耗、球耗，因此大幅提升矿山整体效率。正是依靠这种具有颠覆性意义的产品，以及海外基地的全球化布局，公司对未来的增长充满信心，并且解决了此前在客户服务半径和竞争劣势上的痛点。

6、二代衬板目前在哪些客户上机使用？何时会形成较大规模的收入确认？

答：国内最早在紫金矿业使用，现已覆盖紫金在国内外多个矿山如多宝山、苏里南、哥伦比亚大陆黄金、塞紫金、塞紫铜、江西铜业德兴铜矿、铜陵有色沙溪铜矿、洛阳钼业刚果金 T/K 矿、中国有色矿业赞比亚谦比希、金诚信鲁班比铜矿等；外资客户今年已与墨西哥集团签署试用协议，预计明年开始广泛推广。

目前多为试用协议，因合同设有寿命条款，会计准则要求收入确认滞后，预计今年四季度开始会有较大规模确认。

7、公司在行业内是否有主要对标产品？与同行相比，产品质量和成本方面有哪些优势？

答：国内暂无直接对标的上市公司，因多数为整机类厂商（如中信重工等），而公司主营耐磨备件，占比超过85%。国外对标主要是三大巨头：芬兰美卓、英国威尔、丹麦史密斯。

公司整体毛利率接近威尔，海外毛利率甚至更高。优势在于中国制造成本、垂直一体化模式等。公司并非依靠低价，而是依靠技术优势。特别是二代锻造衬板，寿命比美卓威尔产品高40%~50%，具备显著的技术领先性和溢价能力。

8、公司整体未来增长逻辑是什么？

答：第一，海外生产基地逐步投产，将带来产能与订单持续释放，

	营收规模有望翻倍。 第二，新产品锻造二代复合衬板为颠覆性创新，处于从试用到放量的关键期。 第三，矿业合作具备高确定性，叠加铜、金等资源的战略投入，长期成长空间明确。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 27 日