

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：2025-009

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	广发证券 汪家豪、张智林 星石投资 邱英伦、陈飞 中欧基金 黄宇超 天弘基金 周溪又 睿郡资产 毕慕超 同德磐石 徐俊逸 玖鹏资产 胡纪相 开思基金 王青云
时间	2025 年 12 月 30 日（周二） 上午 9:30~11:30
地点	公司行政楼四楼会议 406
形式	线下
上市公司接待人员	副总裁兼财务总监 文劲松 董事会秘书 缪韵
交流内容及 具体问答记录	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次调研中提出的问题进行了回复：</p> <p>1. 请问公司目前的海外发展战略及市场布局情况？</p> <p>答：公司坚持稳健经营的策略，目前未考虑在海外进行重资产的工厂建设，以有效控制投资风险。海外业务聚焦轻资产运营模式，重点推进技术输出、市场框架搭建和后市场服务。目前，公司的仓储物流与营销网络已具备一定的全球覆盖能力，能够有效辐射并服务当地客户，保障设备交付与运维响应。</p> <p>2. 公司推动后市场智能运维服务方面的策略是什么？</p> <p>答：公司高度重视后市场业务，并将其作为持续增长的关键。以智能化软件和解决方案为切入点，通过为客户实现降本增效来推广运维服务模式。具体而言，公司将通过为设备加装传感器、进行技术嵌入等方式，以较低的成本改造客户现有设备，实现数据联网与智能运维。在销售模式上，主要依靠专业团队进行项目开拓，通过标杆案例的成功经验进行推广。</p> <p>3. 公司未来在矿产投资方面有何规划？商业模式是否复制？</p> <p>答：公司参与矿山投资的战略目的是锁定设备销售与运维服务的长期订单，</p>

	<p>驱动主营业务增长。未来将重点聚焦于贵金属矿种，如金矿和铜矿。商业模式上，采取“F+EPC+O”的模式，即通过战略性投资矿山资源从而拉动设备销售与运维业务管理的拓展，实现“设备销售、运营分成、投资收益”等多重收益。津巴布韦 Brownhill 金矿是公司目前实践该商业模式的重要项目。</p> <p>4. 请介绍近期签署的 30 亿元重大订单的具体情况。</p> <p>答：该订单客户向公司采购年加工矿石量>460 万吨的铁矿石项目（以下简称“项目”或“本项目”）所需设备，并约定在项目建设完成并经双方验收具备正常生产条件后，客户将整体移交给公司负责本项目的选矿厂全流程运营（不含尾矿库运营），预计本项目运营 10 年的运营费用约为人民币 30 亿元，实际金额以合同执行过程中确认的金额为准。合同的履行预计将对公司未来年度的营业收入和营业利润产生积极影响，公司将根据合同要求以及收入确认原则在相应的会计期间确认收入（最终以公司经审计的财务报告为准）更多具体情况可详见公司于 2025 年 12 月 29 日披露的《关于签订日常经营重大合同的公告》（公告编号 2025-052）。</p> <p>5. 请说明津巴布韦 Brownhill 金矿项目的合作模式、权益分配及预期收益？</p> <p>答：该项目具体情况可详见公司于 2025 年 7 月 25 日披露的《关于子公司签订经营合作协议暨关联交易的公告》（公告编号 2025-032）。公司境外子公司 Nanchang Mineral Systems Zimbabwe (Private) Limited 与 Sucpass Gold Resources (Pvt) Limited 签订了《Brownhill 金矿项目第一期地表氧化矿堆浸项目经营合作协议》，约定由公司子公司负责对位于津巴布韦 Mberengwa 的 Brownhill 金矿的地表氧化矿金矿石进行开采与堆浸处理，合作方式为黄金成品销售收入分成。黄金成品概算销售收入为 3640 万美元，按 Sucpass Gold 占百分之二十五（25%）概算分成为 910 万美元、子公司占百分之七十五（75%）概算分成为 2730 万美元的比例进行分配。具体收益将随实际品位、回收率及金价波动而变化。此合作模式的核心目的是带动公司核心设备和配件的销售，并成为海外市场的典型案例，进而推动公司海外业务的快速发展，并非单纯的财务投资。</p> <p>6. 为什么选择以“后市场”作为开拓海外市场的切入点？</p> <p>答：公司后市场业务包括配件销售和运维服务。对于公司的老客户，因在国内具有很好的合作基础，主机销售相对容易。对海外新项目和新客户开发，选择后市场配件与服务作为切入点，具体逻辑如下：一、配件合同相对于主机合同而言，价值较低，客户首次采购大型主机设备成本高、风险大、决策链长。而采购配件投入小、灵活性高，客户更易接受新供应商的准入；二、价值展示与信任建立，通过提供高品质的配件和高效的运维服务（特别是软件平台），能够直观、快速地向客户体验到其在提升设备效率、降低运维成本、保障生产稳定方面的实际价值；三、轻资产运营风险可控，与直接海外建厂或囤积主机相比，搭建配件供应链和本地服务网点属于轻资产运营模式，能灵活适应市场变化，初始投资风险更低。</p> <p>7. 请问公司未来业绩展望？</p> <p>答：基于“三转一优”经营方针的持续深化与“一体两翼”战略布局的逐步落地，公司致力于实现经营业绩的可持续增长，该目标主要源自：战略聚焦后市场、海外及金属矿山市场带来的收入结构优化与盈利质量提升；全生命周期服务的智能运维项目的开发与落地；以及“投资+EPC+O”模式在贵金属资源开发领</p>
--	---

	<p>域创造的设备销售、运营业务和投资收益等多重利润增长点。</p> <p>8. “配件带动主机”这一策略在海外市场相比传统销售模式有何特殊优势？</p> <p>答：在海外市场，该策略能有效应对本地化挑战，并构建差异化壁垒：一是高效解决本地化核心痛点，海外客户，尤其是中小型业主，对配件供应及时性、现场响应速度和本地技术支持极为敏感。通过先行搭建快速响应的本地服务网络，有效解决客户最关切的痛点，为客户后续采购主机设备奠定了信任基础；二是构建全生命周期竞争力壁垒，传统主机厂商往往重销售、轻长期服务。该策略以服务为先锋，打造了“设备全生命周期管理服务商”的强有力形象。这不仅提升了客户黏性，也使其在竞标中具备独特优势；三是适应复杂环境的灵活性，在政策、市场多变的海外地区，轻资产的服务先行模式比重资产直接投资更具灵活性，能快速调整策略，是风险更低的市场探路方式。</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