

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：2026-004

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	易方达基金 何崇恺、胡硕倬 嘉实基金 黄福大、汤舒婷、刘晔、赵宇、李嘉禾、刘宸垚 尚峰资本 王晓、闫鑫华 兴业证券 吴伟康 汇添富基金 江健 招商证券 朱鹏丞 华商基金 张月
时间	2026 年 1 月 29 日（周四）
地点	公司行政楼四楼会议室 406
形式	线上+线下
上市公司接待人员	董事长兼总裁 李顺山 董事会秘书 缪韵 IR 主管 黎晨
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. 公司从设备制造企业转型参与矿山运维服务，核心信心来源及战略考量是什么？</p> <p>答：公司转型开展矿山运维业务的信心主要源于三方面：一是人才储备扎实，团队中汇聚了一批来自大型设计院及大型矿山企业的专业人才，具备深厚的矿山技术背景；二是工程建设经验丰富，全资子公司江西南矿工程技术有限公司聚焦砂石骨料领域多年，涵盖碎矿、机制砂、水处理等全流程，积累了成熟的工程组织与施工能力；三是设备与智能技术优势显著，公司破碎筛分设备型号齐全、性能可靠，且优先开发智能运维系统，智能化水平处于行业前列。同时，公司本身具备矿山企业服务背景，业务根源与矿山领域紧密相关。在战略层面，公司明确认识到矿山生产运维管理人才的重要性，正通过招聘专业人才进行储备，就海外矿山的运维而言，公司战略性投资矿山采用“跟投而非控股”的模式，聚焦矿山内部生产建设、设备销售、建安及生产服务总承包等业务，依托控股方的优势处理当地社区、政府等外围关系，保障投资风险可控。</p>

2. 公司后市场业务增长的核心驱动因素是什么？

答：公司后市场业务主要包括配件销售以及运维业务，后市场业务增长主要得益于三大驱动因素：一是产品配套优势，破碎筛分等核心设备品类齐全，能满足大型矿山项目的全流程需求；二是客户需求契合，众多新进入矿业领域的业主缺乏技术、管理能力及部分资金，公司凭借设备供应、资金支持、技术支撑及运维管理的综合服务能力，成为其优选合作伙伴；三是业务模式创新，通过“设备销售 + 生产总承包”的组合模式，既满足客户设备需求，又拓展了运维业务场景。

3. 公司海外业务高增长的原因是什么？

答：公司海外业务高增长主要源于两方面：一是基数较低，前期海外业务以贸易模式为主，底子薄弱，具备快速提升空间；二是模式升级，当前已从传统贸易转型为“建仓库+配服务+做销售”的长期布局，在当地建设仓储物流基地，配齐服务人员，凭借资金实力与市场信心提升客户认可度。同时，海外市场需求旺盛，一方面全球仍有大量未开发或开发缓慢的矿产资源，另一方面存量设备更新换代需求释放；公司产品性价比优势显著，且海外服务响应及时，进一步推动业务拓展。

4. 公司参与矿山运维及贵金属投资业务，面临的核心风险是什么？如何应对？

答：公司认为核心风险并非有色价格波动等风险，而是目标矿山的外部环境不确定性，包括所在国家政局稳定性、地方社区关系、自然环境等。在应对措施方面，一是严格筛选项目，优先选择外部环境可控、合作伙伴具备资源整合能力的矿山；二是优化投资模式，采用小比例跟投而非控股，聚焦内部业务环节，规避外围关系处理风险；三是强化自身能力，通过智能运维替代传统管理模式，减少对人工的依赖，提升运营效率与抗风险能力；四是保障资金安全，依托充足的银行授信与良性的现金流滚动，控制资金规模与回收周期，降低资金风险。对于有色价格波动，因矿山即使价格下行仍会维持基本运营，公司运维服务费用相对稳定，对整体收益影响有限。

5. 矿业运维领域竞争可能加剧，公司智能运维的核心竞争优势是什么？

答：公司智能运维的核心竞争优势体现在三个维度：一是装备制造能力，作为设备出身的企业，核心设备性能可靠、品类齐全，能为运维业务提供坚实的硬件支撑；二是全生命周期的服务体系、全球营销网点布局、仓储物流体系以及数字化运维能力等方面，通过自身服务与技术，为客户提供提质降本增效的解决方案，同时依托矿山资源投资的股东身份促进运维业务的拓展；三是业务闭环优势，通过投资矿山打造产品技术试验平台，实现研发、生产、应用的数据全闭环，推动产品迭代与技术升级，形成“技术-产品-服务-投资”的良性循环。

6. 公司“一体两翼”战略中，资源投资与服务、装备制造的协同逻辑是什么？如何平衡不同矿种的投资与运营优先级？

答：公司“一体两翼”战略以装备制造为核心，以资源投资和服务为两翼，协同逻辑体现在：通过少量资源投资锁定设备销售和运营服务订单，依托运营服务获取设备应用数据，反哺产品技术迭代优化，同时通过备品备件销售拓展收益来源，形成“投资-设备-服务-技术升级”的闭环。矿种优先级方面，公司当前优先聚焦金矿和铜矿的投资与运营，因金矿项目规模适中、资金占用相对较少、技术门槛适配公司现有能力；铜矿项目则需具备一定规模才会考虑，避免资金过度

	<p>集中。这种优先级划分既符合公司当前能力边界，又能有效控制投资风险。</p> <p>7. 公司员工持股平台将于 2026 年 4 月解禁，是否存在减持计划？</p> <p>答：公司于 2019 年设立共青城金江投资中心（有限合伙）、共青城中天投资中心（有限合伙）作为员工持股平台，对中高层员工进行股权激励，由于涉及人数较多，个人诉求存在差异，目前尚未到解禁期，公司尚未收集平台合伙人减持意向情况，若存在减持计划，公司按照相关法律法规履行信息披露义务。</p> <p>8. 公司收入高速增长阶段，经营杠杆是否会显著提升？净利润率是否有扩张空间？</p> <p>答：公司主业核心仍聚焦装备制造领域，受行业特性与业务结构影响，经营杠杆提升幅度将相对有限。从盈利逻辑来看，后市场与海外业务毛利率均高于传统主机业务，因此净利润率的扩张潜力主要取决于后市场与海外业务的占比提升质量及落地成效。未来，公司将持续深化“三转一优”经营方针与“一体两翼”战略布局，聚焦后市场、海外市场及金属矿山市场带来的收入结构优化与盈利质量提升；通过推进全生命周期服务的智能运维项目开发落地，充分释放“投资+EPC+O”模式在贵金属资源开发领域的协同价值，挖掘设备销售、运营服务及投资收益等多重利润增长点，稳步提升公司整体盈利水平与可持续发展能力。</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