

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：2026-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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）
参与单位名称	国联基金、湖南源乘私募基金、上海高毅资产、鸿运私募基金、循远资产管理、南京睿澜私募基金、浙江象舆行投资、同泰基金、广东正圆私募基金、上海阿谢投资、中银基金、华西证券、广发基金、深圳前海华杉投资、杭州深沃投资、上海九祥资产、磐厚动量（上海）资本、北京高信百诺投资、上海康橙投资、爱建证券、西安江岳基金、北京容光私募基金、中国工商银行、国泰基金、Pleiad Investment Advisors Limited、浦银安盛基金、银河基金、深圳市远望角投资、上海五地私募基金、深圳锦洋投资基金、华鑫证券、衍盛私募证券投资基金、深圳市尚诚资产、普徕仕香港、平安银行、元兹投资、光大保德信基金、中国人保资产、杭州哲石私募基金、申万宏源证券、富国基金、华宝基金、方正证券、五矿证券、以岭医药科技、上海递归私募基金、上海重阳投资、海富通基金、诺德基金
时间	2026 年 2 月 9 日（周一）上午 10:00-11:00
地点	公司行政楼四楼会议室 406
形式	线上
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. 公司成为矿山股东后，开展设备销售及服务业务的具体方式是什么，是否存在相关阻力？</p> <p>答：公司开展该业务依托 “一体两翼” 战略的相互支撑，“一体” 为产品和技术，通过强链、补链形成矿物加工解决方案能力，这是做好服务的前提，而资源投资则为产品试用、工艺试验提供了优质平台，二者形成稳定的三角支撑模式；目前公司在资源投资领域的经验相对大型矿业存在不足，因此采取投资相对谨慎的策略，现阶段公司参股矿山的三大原则：一是不投绿地矿（风险过高）；二是不投政府周边环境掌控能力弱的项目；三是不投探矿精度不足、储量与回报不确定的项目。公司投资矿山主要采取跟投的模式，但以获得矿山建设运营权为前提，以此保障公司设备销售以及生产运维服务的提供。当前公司聚焦中小型金</p>

	<p>矿和铜矿投资，有大量这类的矿山存在待开发需求，公司凭借装备、技术、资金优势，在矿主易于接受的股权比例下开展合作，目前运作情况验证了该战略的可行性，未来公司实力提升后，也将考虑向大型矿山拓展。</p> <p>2. 从主机业务角度，公司金属矿山业务主要覆盖哪些矿种？</p> <p>答：公司主机设备应用范围广泛，适用于各类需破碎、筛分、矿物加工的硬岩矿石，金属矿种方面覆盖金矿、铜矿、铁矿、钼矿、锡矿等几乎所有硬矿石类型；同时设备也可应用于化工矿山领域，包括磷矿、钾盐等化肥相关矿种，其中筛分设备可用于钾盐筛分，破碎、筛分设备均能应用于磷矿加工环节，整体应用场景十分多元。</p> <p>3. 今年公司金属矿山和海外业务取得重大进展突破的主要契机是什么，能否介绍相关大客户及大项目情况？</p> <p>答：公司业务转型取得突破并非偶然，而是基于历史积淀、人才储备和提前布局的综合结果。公司改制后从矿业领域切入砂石领域，依托三峡工程项目形成强示范效应，同时引进国外破碎、筛分技术，产品在水电、金属矿山领域的应用逐步提升；在“绿水青山就是金山银山”理念提出后，机制砂石迎来发展机遇，公司将主要业务聚焦砂石骨料领域，合作客户以中电建、中能建等大型央企及头部水泥企业、民营上市公司为主，但随着砂石骨料行业需求饱和，对公司业绩的增长带来巨大的压力，这成为公司推进“三转一优”的重要背景。公司能够成功转向金属矿山和海外业务，核心契机一是具备深厚的金属矿山业务基础，众多员工来自大型矿业公司，对金属矿山领域熟悉；二是拥有海外业务人才储备，部分员工有外企工作经历；三是公司提前预判行业趋势，在砂石骨料行业饱和前便成立矿山事业部和海外事业部专门布局相关业务，且已在海外耕耘多年，此前对海外业务的资源配置和重视程度不足，今年加大了人财物等资源的投入和支持，推动海外业务加速发展。</p> <p>4. 公司去年初与乌兹别克斯坦客户签订 1.49 亿元合同、今年初与西金矿业签订 2.96 亿元设备采购合同，这类大项目给公司带来的挑战和机遇分别是什么？</p> <p>答：这类大项目给公司带来的主要挑战是对公司产能筹划和调度能力提出了更高要求，例如西金矿业项目涉及超大型旋回破碎机、颚式破碎机、筛分机等世界级大型设备，乌兹别克斯坦项目也有大型设备需求，产能调度压力增大，但从技术层面来看，公司具备成熟的技术能力，无实质性技术挑战，目前公司已成立专项工作小组进行产能调度，由高管亲自牵头，保障项目高质量交付。乌兹别克斯坦项目合同于去年 2 月签订，目前正在有计划地积极排产中。西金矿业项目已收到客户预付款，相应的生产任务也在同步进行中。这类大项目也为公司带来了重大发展机遇，一方面大项目的落地充分验证了公司的技术实力和产品竞争力，提升了公司在行业内的品牌影响力；另一方面这类标杆项目的实施，有助于公司进一步开拓金属矿山高端市场，替代外资品牌的市场份额，为后续国产替代进口和海外市场拓展奠定坚实基础。</p> <p>5. 国内矿山破碎筛分设备国产化率较低，公司获得西金矿业大合同，是否可视国产设备替代进口及大客户转向国产设备的重要契机？</p> <p>答：公司拿下西金矿业大合同，是国产设备替代进口趋势下的重要成果，也成为大客户转向国产矿山设备的关键契机。公司自改制以来，始终以国产替代进口为使命，经过 20 多年的技术积累，在设备技术层面已与国外品牌无本质差异，</p>
--	---

	<p>公司在瑞典设有研发中心，对先进产品的性能、技术方法掌握全面，且产品实际应用效果已达进口品牌水平；同时，公司在鞍钢集团本钢南芬铁矿、攀钢集团等大型央企的矿山项目中，成功应用了世界级的大型破碎设备，且运行效果良好、获得客户高度认可，在民用骨料、核电站、水电站等领域的应用也不断增加，积累了丰富的业绩。对于获得西金矿业项目，公司不仅具备技术和产品优势，还能提供优质的本地化服务，在客户实地考察后，对公司的制造实力、厂房加工装备、团队能力均高度认可，因此达成该项目。未来公司将在海外布局仓储物流体系并配备专业服务工程师，解决中资海外企业面临的进口品牌服务滞后问题，无论是国内还是海外市场，国产替代进口均是大势所趋，西金矿业项目的落地将进一步推动这一进程。</p> <p>6. 目前公司产能是否存在瓶颈？</p> <p>答：目前公司产能不存在实质性瓶颈，多年来公司持续投入资金用于产能建设，新建 6 号厂房，并完成了加工装备的数控化升级，同时公司在江苏海安设有加工生产基地，产能能够充分满足市场需求；当前公司的订单量尚未能完全释放现有产能，产能储备充足，仅在订单集中落地时需做好产能筹划和调度，整体产能保障能力较强。</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