

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：2026-007

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）
参与单位名称	易方达基金、国金证券
时间	2026年2月13日（周五）上午10:30-11:30
地点	公司行政楼四楼会议室406
形式	线下
上市公司接待人员	董事会秘书 纣韵 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. 请问公司智能运维业务的拓展情况以及收费模式？</p> <p>答：公司智能运维业务顺应矿业从业人员减少、作业环境要求提升的趋势，依托自身装备制造与行业实践积淀，已具备规模化拓展的基础。拓展策略上，公司通过“小投入、多布点”的战略投资方式，以股东身份将参股矿山作为智能运维试验平台，形成研发、制造、使用全流程数据闭环，为产品迭代和工艺优化提供支撑，同时实现有限资金下的多点布局与运营回报。核心竞争优势体现在“装备+服务+智能化”深度融合，依托全球营销网点、仓储物流体系及数字化运维能力，为客户提供提质降本增效的整体解决方案。业务目标是从传统运维向智能运维转型，逐步实现设备运行自动化、生产线运行数字化及运维智能化。</p> <p>收费模式采用双轮驱动：一是整机维保服务，在设备质保期后提供预测性维护和专业维修，提升客户产能与作业率；二是生产线运营管理，派驻专业团队提供全流程运营服务，依托智能运维技术与数据积累帮助客户降本增效。盈利主要来源于上述两类服务的持续服务收入，通过提升客户体验、深化长期合作关系，实现售后阶段稳定回报。</p> <p>2. 公司金属矿山业务的矿种覆盖与订单分布呈现怎样的特征？</p> <p>答：公司金属矿山领域订单以黑色金属为核心支柱，其中铁矿凭借大规模开采带来的产值优势，在手订单占比最高。同时，有色金属业务呈多元化拓展态势，已覆盖金、铜、锂等高价值矿种，铜矿在有色金属板块中订单规模与产量贡献较</p>

	<p>多。</p> <p>3. 公司在海外矿山运营服务领域已具备哪些具体的能力储备，能否支撑本次“跟投而非控股”模式的落地？</p> <p>答：公司已在海外矿山运营服务领域形成系统性能力储备，可有效支撑本次“跟投而非控股”模式的落地：核心技术人员方面，运营团队多来自国内大型矿山企业及专业设计院，兼具矿山勘探、采矿、选矿、冶炼等环节的实操经验与国际化视野，研发团队实力突出，为海外项目运营提供坚实人才保障；在运营管理方面，公司长期为各类矿山提供设备及配套服务，现场经验深厚，同时通过参股中小型矿山项目深入参与生产建设与设备运维，已形成与设备销售高效协同的运营管理能力；核心服务能力方面，公司破碎筛分设备型号齐全、性能可靠，属国内领先供应商，智能运维系统实现远程诊断与故障预警，智能化水平在行业前列，同时依托“一体两翼”策略强化产品与技术端，形成适配金矿开采全环节的矿物加工整体解决方案，具备技术与服务融合输出的能力。</p> <p>4. 公司海外业务在定价与盈利表现上与国内业务存在哪些主要差异？这一格局是如何形成的？</p> <p>答：公司海外业务毛利率显著优于国内，主要得益于差异化的定价逻辑——海外市场坚持价值竞争导向，重视品牌认知与品质信任，主动规避低价策略可能引发的负面联想。公司依托高性价比产品与敏捷响应的服务能力，在维护合理利润空间的同时，有效获取并维持了海外客户订单。</p> <p>5. 公司在海外产能建设方面秉持怎样的策略？是否会大规模投资建设生产基地？</p> <p>答：公司整体坚持轻资产运营思路，主要基于海外部分区域本地制造基础薄弱、供应链配套不足的现实考量，重资产扩张风险较高。因此，公司将资源重点投入仓储物流、后市场服务及技术团队配置等服务能力建设，以更灵活的方式实现全球多点布局，仅在核心配件环节保留小规模生产安排，有效控制资本占用。</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