

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：2026-008

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	山西证券
时间	2026年2月25日（周三）上午 10:00-11:00
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 缪韵 IR 主管 黎晨
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">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.公司转海外业务的布局历程、收入统计口径及海外业务核心优势是什么？</p> <p>答：公司早在 2016 年便启动海外布局，是行业内较早提出“走出去”的企业之一，当年在南非约翰内斯堡成立首家海外子公司，至今已陆续设立 8 家分子公司；海外业务以轻资产模式运营，通过设置营销网点、派驻销售人员、建立仓储物流网点服务当地客户。在客户结构上，除东南亚、北美以骨料客户为主外，非洲、澳洲、中亚等区域均以矿业客户为主。公司海外收入统计以财务统计口径为准，即由公司自主报关出口部分计入外销，由中资客户自行报关出口的海外项目设备收入计入内销。海外业务核心优势：一是毛利率更高，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，同时叠加出口退税政策，综合毛利率优于国内；二是运营模式差异化，采用轻资产运营，通过本土化服务团队+总部派驻工程师的模式开展服务，在非洲、澳洲、俄罗斯设立备件库满足客户需求，区别于同业重资产建厂模式，公司将资金分散投入多个项目，实现多点开花。</p> <p>2.公司与央国企客户签订合同的模式是怎样的？</p> <p>答：公司与央国企客户签订合同主要通过招投标的形式，公司进入集团合格供应商名录后，各项目单独参与投标签订合同；若部分项目公司拥有独立签约权限，可直接与公司签订合同，无需进入集团供应商名录，当前行业趋势下央国企</p>

多要求供应商先进入集团合格供应商名录。

3.公司优砂石骨料结构的具体思路是什么，当前骨料市场的需求支撑来自哪里？

答：公司优化砂石骨料业务结构的核心思路是提升工程骨料业务占比，逐步降低商品骨料业务占比，以此改善骨料业务的盈利质量和回款情况。当前骨料市场虽受房地产行业影响，商品骨料需求下降，但基建领域仍为骨料业务提供一定的需求支撑，例如水电站、核电站等大型基建项目，均会带来一定的骨料新增需求，为公司工程骨料业务发展创造了条件。

4.公司 2026 年是否计划推出股权激励计划，相关规划及考量是什么？

答：公司高度重视核心人才的吸引和留存，认可股权激励在人才激励方面的重要作用，如实施股权激励将采用“重点人员、重点项目”的模式，核心针对海外业务、服务、资源领域的核心人才，通过股权激励绑定核心人才利益，激发团队积极性，契合公司海外、后市场、资源投资等战略落地的人才需求。

5.公司当前产能规模如何，是否具备产能扩张的能力，未来产能提升的方式是什么？

答：公司目前拥有湾里、罗亭、海安三大制造基地，设备产品以标准化为主，根据矿石的磨蚀性指数等参数进行定制化腔型设计，砂石骨料和矿山设备产线通用。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。公司未来产能的提升将以业绩增长为前提，包括但不限于挖掘核心技术团队、并购、新设公司等方式完成产能升级。

6.公司海外业务的长期运营策略是什么，为何暂不考虑海外建厂，海外业务拓展的核心难点及应对措施是什么？

答：公司海外业务长期坚持轻资产运营策略，以“营销网点+仓储物流网点”为核心布局，暂不考虑大规模海外建厂；不建生产工厂的原因：一是海外建厂资本开支大，大型设备的生产制造工具均为大型装备，从国内运输至海外无实际意义；二是海外当地供应链协同难度大，且缺乏熟练的技术工种。公司海外业务拓展的核心难点是海外人才培养和当地人脉、资源的积累。

应对措施：一是持续招聘和培养海外业务人才，也可通过高薪挖角快速补充团队；二是依托国家“一带一路”倡议，聚焦沿线区域布局，借助中资海外客户的资源优势；三是进入海外市场后，第一时间向当地大使馆报告，加入当地矿业联合会等商业协会，融入当地商业生态，挖掘中资企业的合作机会；四是发挥公司设备和服务优势，通过标杆项目的落地积累当地客户资源，逐步实现本土化运营。

7.公司设备生产周期及收入确认原则是什么？

答：公司不同系列产品因在技术参数、结构、用料、工艺等方面存在差异，生产周期有所不同，但主要核心产品的生产周期基本在 1-2 个月。一般而言，筛分机的生产较破碎机更快；收入确认严格遵循相关会计准则，设备付款模式通常为 3331，即 30%预付款、30%发货款、30%调试验收款、10%质保金。

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