

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：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
活动参与人员	中信建投 赵宇达；江西金控 刘晓靖；彬元资本 王东； 广州灏达投资 资香莲；上海观火投研咨询 吴阮隽； 国联证券 田伊依；财通证券 张豪杰；兴业证券 吴伟康 甬兴证券 凌展翔；浙商证券 徐琛奇； (上述排名不分先后)
时间	2025年4月28日 15:00-16:30
地点	公司行政楼会议室 106 价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
形式	线上+线下
上市公司接待人员	1、董事长、总裁 李顺山 2、财务总监 文劲松 3、独立董事 周林 4、董事会秘书 缪韵
交流内容及具体问答记录	1、2024年金属矿山业务订单增长显著，但收入仍有下滑，请问今年金属矿山订单的确认节奏及收入预期如何？ 答：2024年金属矿山业务订单为2.38亿，较上年同期增长21.43%，呈现积极增长态势，当前在手订单规模较前期显著提升。公司已成功拓展多个海外重点项目（如乌兹别克斯坦铜矿项目），后续订单转化将逐步体现。2025年，公司将围绕“三转一优”经营方针，继续深耕金属矿山市场，努力提升金属矿山业务占比。未来公司将深化与央国企合作，聚焦高附加值领域，优化订单结构。 2、海外业务战略规划及区域布局进展如何？海外市场的毛利率水平如何？ 答：公司持续推进“三转一优”经营方针，已在全球多个重点区域设立分支机构，包括津巴布韦、南非、澳大利亚等地，并计划进一步扩展仓储物流网络。海外市场分为高端和中端两类：高端市场以技术和服务为核心，毛利率水平较高；中端

市场依托性价比和本地化服务，盈利能力稳健。海外业务整体毛利率水平保持在35%-45%，主要得益于技术溢价、成本管控及本地化运营策略。公司将持续优化供应链与客户服务能力，巩固海外市场的盈利能力与竞争优势。当前非洲市场已实现稳定运营，未来将强化本土化团队建设。

3、海外业务中跟随央国企“走出去”的订单占比是多少？

答：央国企及大型上市公司是海外业务的重要组成部分。目前，公司与央国企和优质上市公司的合作项目占比处于行业领先水平，覆盖矿业开发、基建工程等重点领域。通过联合投标、设备配套等深度合作模式，公司与头部客户形成长期绑定，其收入占比呈逐年上升趋势并稳定保持在较高水平。未来，公司将进一步优化客户结构，持续提升央国企及大型客户合作比例，强化订单抗周期能力，为海外业务增长提供坚实支撑。

4、公司如何看待未来砂石骨料市场？

答：砂石骨料行业已进入结构性调整阶段，商品骨料需求减少，但工程骨料（如核电、大型水电站）需求保持韧性。公司主动优化业务结构，减少低毛利订单，聚焦央国企主导的工程领域，凭借技术优势参与国家重点项目，巩固市场地位。

5、结合当前行业趋势，贵司在智能化方面的转型是如何布局的？

答：公司数字化转型在三个方面推进：

一是管理升级：引入国际领先的数字化技术优化内部流程，实现精细化成本管控；

二是智能服务：开发远程运维系统，提供预测性维护，相关订单增长显著；

三是供应链整合：建立全球配件网络，缩短交付周期。

转型成效逐步显现，目标是实现经营效率的全面提升。

6、一季度海外汇率波动带来汇兑收益增厚利润，这种汇率优势在未来是否可持续？

答：一季度汇兑收益主要受部分区域市场汇率波动影响，其中俄罗斯卢布汇率波动是重要因素。公司通过多元化结算货币、本土化运营等方式对冲风险，未来将深化重点区域布局，汇率波动对业绩的影响趋于平稳。

7、行业未来发展趋势及公司核心竞争力是什么？

答：当前，矿山机械行业呈现两大趋势：一是国产替代进程加速，受益于政策支持与技术突破，国内品牌逐步抢占外资市场份额；二是服务化转型深化，后市场服务（如智能运维、耗材供应）成为增长新引擎。在此背景下，公司的核心竞争力体现在三方面：首先，客户结构优势显著，央国企及大型上市公司客户收入占比持续提升并稳定在行业高位，保障订单抗周期能力；其次，技术壁垒突出，核

	<p>心设备（如单缸圆锥破碎机等）性能对标国际龙头，且依托本土化供应链实现成本优势；最后，产能支撑强劲，高端铸件基地投产，将推动后市场订单增长，构建“解决方案+服务”双轮驱动的可持续发展模式。</p> <p>8、海外仓储物流建设进展如何？商业模式是否跑通？</p> <p>答：南非、澳大利亚等区域仓储网络已投入运营，服务响应效率显著提升。公司以配件和服务为切入点，逐步带动主机销售，海外备件订单增长较快，验证了商业模式可行性。未来将扩展“仓储+本地化服务”模式，进一步降本增效。</p> <p>9、请问贵司未来研发重点将聚焦哪些领域？</p> <p>答：南矿集团未来研发将围绕矿山产业链核心环节展开战略布局，重点聚焦以下方向：一是核心工艺技术创新：深耕选矿环节的破碎筛分技术，强化高压辊磨等先进设备研发，推动矿石处理效率与精细化水平提升，目标实现矿石从粗碎到细磨的全流程技术突破；二是产业链协同延伸：通过战略合作、参股等方式整合行业资源，重点补强浮选、重选等传统选矿环节的技术短板，为客户提供“破碎筛分+选矿+尾矿处理”的全链条解决方案，强化一站式服务能力。三是高端耗材研发：优化衬板、筛网等核心耗材的耐磨性与寿命，结合后市场需求开发定制化产品，形成“设备+耗材+服务”的差异化竞争力。公司将持续加大研发投入，聚焦技术壁垒构建与产业化落地，同时避免在传统成熟领域重复投入资源，通过开放合作实现技术互补，巩固行业技术引领地位，推动矿山装备向高效、绿色、智能化方向升级。</p> <p>10、南矿集团“三转一优”战略成果初现，后续海外市场营收和利润能否保持强劲增长态势？</p> <p>答：在“三转一优”经营方针驱动下（转矿山、转海外、转后市场，优化砂石骨料市场业务结构），公司海外业务已进入高质量增长通道。当前，海外订单规模及矿山业务占比持续提升，后市场服务贡献度显著增强。未来，公司将进一步深化本土化布局，包括扩建海外技术服务团队、完善区域服务中心网络、强化仓储物流体系，以提升市场响应速度与客户粘性。同时，依托高端铸件产能和技术服务能力，重点拓展矿山运维、备件供应等高附加值业务，目标实现海外收入占比稳步增长，后市场服务盈利能力保持行业领先地位，为长期可持续发展注入强劲动力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供</p>	<p>无</p>

的文档等附件（如有，可作为附件）	
提供资料清单（如有）	无