

# 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：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	鹏华基金：陈金伟、杨发鑫、王璐 太平洋证券：崔文娟 (上述排名不分先后)
时间	2023年5月8—9日
地点	公司行政楼201
形式	线上与线下结合
上市公司接待人员	董事长：李顺山 财务总监：文劲松 董事会秘书：缪韵 证券事务代表：罗振龙
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、公司研发的新产品如移动破碎站、齿辊破碎机，应用在哪些领域？这些新产品是一个完全新增的市场？</b></p> <p>答：新产品的研发方向主要体现在降本增效以及将产品智能化，并聚焦于完善产品系列，加大产品规格，拓展产品运用领域。</p> <p>公司对移动破碎站的市场定位并不仅限于在国内，更多的是在海外的金属矿山。齿辊破主要运用于煤炭破碎，未来希望拓展其运用领域，为客户提供成套设备的解决方案，并将该项技术运用到岩石破碎，目前该项技术还在研发阶段。</p> <p><b>2、现在行业趋势是大型设备集成化，请问公司具备哪些独特优势？</b></p> <p>答：首先，大型设备集成化关键在于具备提供成套解决方案的能力，公司人才队伍要有懂技术、有成套生产线设计规划能力的人员，在人才队伍方面，公司有来自于央企、国企的大型矿山或行业设计院的人，亦或是拥有相关经验的管理人员，这是公司具备提供整体解决方案的重要原因；其次，项目趋向于大型化，公司的产品规格相对大型化，产品系列较丰富，产品运用场景较广泛；同时，在设备的完整程度上，公司将胶带机、输送机、提升机等设备也集成在一起，形成了独特</p>

优势。

**3、成套生产线项目是否几个设备集成到一台设备上？成套生产线与移动破碎站有什么区别？**

答：成套生产线是指由给料机、破碎设备、筛分设备、传送带和配套的除尘、降噪、供电设备等辅助设备组成的整条作业生产线。移动破碎站是集受料、破碎、筛分、输送等工艺为一体的设备，采用自行驱动，功能齐全，生产效率高。成套生产线复杂程度较高，而移动破碎站出厂即是标准产品，可以直接在项目现场使用，这是成套生产线与移动破碎站主要的区别之处。

**4、移动破碎机分为履带式和轮胎式两种形态，请问分别对应什么矿山？**

答：履带式是需要通过牵引车才可以搬运到项目上进行作业，而轮胎式可以直接挂到牵引车后面被拖动。移动破碎机主要是运用在工期较短的项目上，而固定式破碎机运用在工期 5 年、10 年甚至几十年的项目上。从固定式、雪橇式、轮胎式到履带式，其对应的移动灵活度越来越高，但设备规模（生产加工能力）依次缩小，分别对应不同的运用场景。

**5、请问公司生产的配品配件的适配情况如何？配品配件是个性化生产还是通用型居多？**

答：公司可以利用自身技术对损坏的配件进行修复，同时，也能够在其基础上进行再设计，再加工制造，从而提升原设备的性能。配品配件的定制化可以使设备运行工况更佳，性能更强，同时为公司创造高业务收益。

**6、金属矿山破碎的技术难度较砂石骨料是否更低？公司如何针对不同类型矿石选择适合客户的设备？**

答：金属矿山对设备的可靠性、稳定性要求更高。从工艺角度看，金属矿山的破碎流程相对来说较简单，但加工选矿的工艺流程相较于砂石骨料要更为复杂。同时，含有金属成分的岩石与砂石骨料相比，其在颜色以及韧性方面都不尽相同，因此对破碎的要求也不同，且金属矿山的生产线一旦启动就不能停工，这点也与砂石骨料不同。

公司运用破碎功、磨蚀指数试验原理，借助自动化和软件技术，研发出了全新的破碎功指数试验机、磨蚀指数试验机，用于破碎功指数和磨蚀指数的测定，这能为设备选型提供重要参数依据，为工艺流程设计参数输入提供支撑，让机制砂石母岩矿山的评估更全面，有效提升投资效益、降低运行成本。

**7、公司如何与国际行业巨头在海外市场竞争，开拓市场？**

答：因外资品牌高价格、响应速度慢等明显劣势，中资企业在海外买了其设备之后，迫切希望有中国企业能够提供配品配件，能够提供优质的服务。公司凭借高性价比、高品质、响应快、创新能力强等诸多优势及时、高效地为客户提供主机设备和配品配件，以及设备的技改服务。同时，公司将充分评估海外市场的业务前景、国别市场和团队培育，争取在国家“一带一路”政策的支持下，做大业

	<p>务规模。</p> <p><b>8、公司为什么在瑞典设立研发中心？</b></p> <p>答：一方面公司看重的是瑞典的技术人才，行业的两大顶尖公司聚集在北欧，技术人才富集。另一方面是瑞典的工业水平，特别是机械制造方面十分发达。</p> <p><b>9、2022 年公司后市场服务配件销售中，外购件比例占比较高，请问采用外购件的原因是什么？</b></p> <p>答：外购件主要是耐磨件，结合公司目前的产能情况，耐磨件较多为外购。</p> <p><b>10、公司将智能运维作为重点发展项目，其如何为客户创造价值？</b></p> <p>答：智能运维的优势是为客户降本增效，帮助客户继续获取可观利润。主要体现在：（1）最大程度降低单机和整个系统的能耗，提升产量；（2）帮助客户降低用工人数；（3）通过智能数字化帮助客户提前预测设备维保及配件配件的更换。</p> <p><b>11、如果公司为客户提供智能运维服务，是否会涉及存量产能的加装和技改？</b></p> <p>答：公司提供智能运维服务会涉及存量产能的加装和技改。公司将提供两种服务模式，第一个是主动为客户提供智能运维服务，与客户共享降本增效产生的收益。第二个是通过收费为客户提供定期智能运维分析报告。</p> <p><b>12、目前房地产行业不景气，砂石骨料价格下降，但主机销售却在持续增长，其中的原因是什么？</b></p> <p>答：公司保持收入增长的主要因素如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>（1）国家产业政策支持与固定资产投资稳定增长；</li> <li>（2）国产化率的增长趋势进一步增加了国产化破碎筛分设备市场规模；</li> <li>（3）行业集中度提高将使得市场份额进一步向头部企业集中；</li> <li>（4）巨大的存量市场带动了后市场业务板块的迅速发展；</li> <li>（5）金属矿山领域的平稳增长有利于订单持续增长。</li> </ul>
<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、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>
<p>提供资料清单（如有）</p>	<p>无</p>

