

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：2024-006

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2024年江西辖区上市公司投资者集体接待日活动）
活动参与人员	投资者网上提问
时间	2024年5月17日（周五）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式参加由江西证监局、江西省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2024年江西辖区上市公司投资者集体接待日活动”
形式	线上
上市公司接待人员	1、董事长 李顺山 2、财务总监、副总裁、董事 文劲松 3、独立董事 周林 4、证券事务代表 张国石 5、IR 黎晨 6、财务副经理 罗林
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司在环保和可持续发展方面有哪些新的进展或计划？ 答：尊敬的投资者，您好！公司及其子公司始终严格遵守环境保护相关法律法规要求，确保所有业务活动均符合环境保护部门的规定。公司不属于环境保护部门公布的重点排污单位，相关排放情况均经过严格监控，符合甚至优于环保部门制定的标准。公司在环保和可持续发展方面的计划主要有以下几个方面：一是技术融合与“绿色矿山”响应。为积极响应“绿色矿山”国家战略，公司正积极将节能环保技术与设备融合。当前，客户在处理现场破碎、筛分等作业中产生的粉尘时，往往需要额外采购除尘设备。为从源头上防治粉尘污染，公司正加大

在节能低碳、防尘和降噪等污染防治技术上的研发投入，并加强除尘装置和降噪装置与现有破碎筛分设备的融合。这不仅降低了设备的能耗，也为客户提供了更加环保、高效的解决方案。此外，公司子公司北京柯林泰克环保科技有限公司专业为客户的成套生产线等项目提供除尘、除烟等环保设备，进一步彰显了公司在环保领域的专业实力。二是产品在固废环保领域的应用。公司生产的破碎筛分设备在固废环保领域拥有广泛应用，特别是在建筑垃圾处理和废旧铅酸蓄电池回收再利用两大领域，能够有效地将废弃物转化为可再资源的资源，减少环境污染，促进资源的循环利用。三是耐磨件研发与提质增效。针对后市场的设备耐磨件，公司积极加大在耐磨件材料上的研发投入，成功研发出行业内耐磨性能优异的设备耐磨件。不仅大幅提升了使用时间，帮助客户降低运营成本，同时减少了资源浪费，实现了提质增效的目标。未来，公司将继续秉承“绿色、环保、可持续”的发展理念，加大在环保和可持续发展领域的投入和研发力度，为客户和社会创造更大的价值。

2、公司在原材料采购和成本控制方面采取了哪些措施来应对市场价格波动？

答：尊敬的投资者，您好！在原材料采购控制方面，主要通过拓展原材料渠道降低采购成本，利用规模化采购优势与供应商建立长期稳定的合作关系，对主要原材料的价格走势进行动态跟踪，在价格处于低点时适度增加储备，在价格呈上升阶段时，通过提前预付款等方式锁定价格，以规避原材料价格上涨的风险。成本控制方面：一是按照合同约定及时进行产品销售价格的调整，适当转嫁原材料上涨所带来的风险；二是加大研发力度，通过技术创新、改进工艺达到降低生产成本的目的。

3、公司在 2023 年度是否有进行任何重大的投资或并购活动，这些活动对公司未来发展有何影响？

答：尊敬的投资者，您好！2023 年公司专注于主业发展，未进行重大投资或并购活动。公司未来如有并购或投资的相关计划，将严格按照法律法规及相关规则，及时履行信息披露义务。

4、2023 年度，公司在国内外市场的拓展情况如何，是否有新的市场或客户群体？

答：尊敬的投资者，您好！2023 年度，公司在国内外市场的拓展情况呈现出积极向上的态势。在国内市场，公司继续巩固和深化在金属矿山和砂石骨料行业的业务布局，通过技术创新和产品优化，进一步提升市场竞争力，赢得了客户的广泛认可。特别是在金属矿山领域，公司成功抓住市场机遇，与多家大型矿业集团建立了长期稳定的合作关系，取得了显著的业务成果。在海外市场，公司积极拓展国际市场，通过增加新的销售渠道和合作伙伴，实现了海外业务的快速增长。2023 年度，公司在中部非洲、西部非洲、南部非洲、美洲等地均有所布局。在客户群体方面，公司不仅巩固了与现有客户的合作关系，还成功吸引了一批新的客户。这些新客户主要来自金属矿山、砂石骨料等领域，对公司的产品和服务表现出了浓厚的兴趣。通过与这些新客户的合作，公司进一步扩大市场份额，提

升品牌影响力，为公司未来的发展奠定了坚实基础。

5、公司在 2023 年度的整体营业收入表现如何，与上一年度相比有哪些变化？

答：尊敬的投资者，您好！2023 年度公司营业收入 9.19 亿元，同比增长 6.38%，实现稳步增长。感谢您的关注！

6、在 2023 年度，公司在研发新产品或技术方面有哪些投入和成果？

答：尊敬的投资者，您好！南矿集团 2023 年度在研发新产品和技术方面做出了显著投入并取得了一系列重要成果。公司始终致力于提升产品的智能化、大型化及系列化水平，以满足市场的多元化需求。具体而言，公司在新产品研发上持续加大投入，每年均保持 10 款以上的新产品研发数量，这些产品涵盖了破碎筛分等多个领域，有效巩固和提升了公司在这些领域的市场优势。在研发实力方面，公司投入大量资金建设了先进的母岩检测实验室、室外带料实验室，并引进了先进的设计软件等研发工具，为研发活动提供了坚实的物质基础和技术支持。这些举措确保了公司在产品研发和技术创新方面的领先地位。同时，公司积极开展对外技术合作，与国内多所知名高校和行业专家建立了紧密的合作关系，共同推进选矿前后端工艺技术的深入研究。这种合作模式不仅拓宽了公司的研发视野，也加速了新技术和新产品的开发速度。通过不断的研发创新，公司在 2023 年度取得了多项重要成果。截至 2024 年 4 月，公司拥有授权专利 503 项专利，其中发明专利 33 项，实用新型专利 462 项、外观设计 5 项。同时，公司是中国矿山机械标准化技术委员会的委员单位，独立或参与制定了 21 项国家标准及行业标准，其中 6 项国家标准，15 项行业标准。这些成果不仅提升了公司产品的技术水平和市场竞争力，也为客户提供了更加全面、高效的解决方案，开拓了更广阔的商业机会。展望未来，公司将继续加大研发投入，不断推动技术创新和产品升级，以实现可持续发展。

7、针对 2024 年以及未来的发展规划，公司有哪些战略目标和计划？

答：尊敬的投资者，您好！针对 2024 年及未来发展规划，公司制定了以下战略目标和计划：

一、公司提出“三转一优”的发展战略

1、转向后市场：后市场作为公司发展的重要战略版块，已成为公司业务新增长点及基本盘，2023 年后市场业务中矿业订单占比 70%，骨料订单占 30%，与主机版块业务占比情况正相反，可见后市场业务潜力巨大。公司将强化智能运维技术的研发，为客户提供定制化、高效的服务解决方案，以增强客户黏性并提升业务附加值。

2、转海外市场：聚焦海外后市场销售，持续加大国际市场开拓。以子公司江西鑫矿智维工程技术有限公司为平台打造后市场业务大服务生态系统，采用直销、代理兼顾的销售方式将备品备件及后市场服务销往海外，以后市场业务为纽带通过良好的服务和过硬的产品质量带动主机业务的销售，实现国际化发展战略。

利用技术优势和品牌影响力，结合目标市场的特点，制定市场进入策略，并与当地合作伙伴携手开拓，降低市场进入风险。

3、转金属矿山市场：凭借矿业领域的专业经验和资源优势，为金属矿山提供高效、环保的解决方案，同时关注技术创新和政策变化，以适应市场变化。

4、优化骨料市场客户结构：通过客户细分、提升服务质量、拓展新客户和加强客户关系管理，优化客户结构，提升市场份额和影响力。

二、实施策略

为确保上述战略的有效实施，公司将采取以下措施：

1、加强技术研发：持续投入研发资源，保持技术领先地位，为业务转型提供有力支撑。

2、提升品牌影响力：加强品牌建设和市场推广，提升品牌知名度和美誉度，为拓展市场奠定基础。

3、加强合作伙伴关系：与国内外优秀企业建立长期稳定的合作伙伴关系，共同开拓市场、分享资源。

4、优化内部管理：提升运营效率和管理水平，降低运营成本，提高市场竞争力。

综上所述，公司将围绕“三转一优”战略，精准把握市场机遇，优化客户结构，加强技术研发和品牌建设，与合作伙伴携手共进，实现业务的可持续发展。

8、面对激烈的市场竞争，公司有哪些策略来提升自身的市场竞争力？

答：尊敬的投资者，您好！面对当前激烈的市场竞争，公司采取了一系列策略来提升自身的市场竞争力。在国内市场，随着砂石骨料和金属矿山设备市场向成套化、智能化、绿色化方向发展，以及下游市场集中度的提升，公司专注于聚焦中高端市场，积极巩固和提升与规模较大客户的合作关系，如中央国企和上市公司等，以确保未来市场份额的进一步提升。同时，公司将积极抢占中小厂商退出后的市场份额，特别是在砂石骨料设备市场，以巩固和扩大公司的市场地位。在金属矿山市场，公司致力于向上突破国外厂商的垄断，形成更具竞争力的市场格局。公司认识到，通过技术创新和产品升级，能够为客户提供更加全面、高效的解决方案，从而赢得市场份额。在海外市场，公司充分发挥竞争优势，通过提供优质的配件配件和技改服务，满足中资企业的需求。公司致力于成为全球领先的制造+服务型企业，通过三步走的策略，即首先做好配件配件和服务，然后逐步拓展技改服务，最终实现大型设备的销售。为实现这一目标，公司积极招聘当地人员，采取本土化模式与客户进行沟通和交流，以更好地满足客户需求。

此外，公司还注重硬件方面的建设，包括铸造厂等基础设施的建设，以确保在海外市场的竞争力。公司的目标是实现海外业务占比达到 70%，国内业务占比达到 30%，以实现公司的长期稳定发展。（公司上述目标不构成相关业绩承诺，请投资者注意投资风险）

9、请问公司在提高生产效率和产品品质方面做了哪些工作？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！对企业来讲，提高生产率，可以降低企业成本。公司主要是从几个方面提高生产效率：一是提升公司信息化、自动化水平，通过使用新设备、新技术提高生产率；二是加强员工的培训，改变员工的错误认识，减少犯错误的概率，提高员工的认识水平和技术能力；三是建立了以团队为导向的激励性报酬机制从而有效提高生产率。</p> <p>公司深知“品质是企业的生命”。有一流的品质，才会有广阔的市场。对于提高产品品质，首先须从原材料把关，严格杜绝不良品入库，并进入生产线。其次生产环节每工段及相互工段需进行自检、互检及抽检。成品需品管进行检查，合格品才可以入库、进行销售。</p> <p>10、请问 2023 年度公司的净利润情况，是否有所增长或减少，原因是什么？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！关于 2023 年度公司的净利润情况，2023 年公司归属于上市公司股东的净利润为 0.97 亿元，同比下降 19.95%。净利润下降的主要原因如下：1、产品毛利率因市场环境复杂、原材料成本上升及市场竞争加剧等因素受到挤压；2、应收账款坏账减值损失增加，部分客户付款周期延长或支付困难，导致公司需计提更多坏账减值准备。3、2023 年度公司股份支付的一次性确认也对净利润产生了影响。为改善盈利状况，公司将采取以下措施：1、加大应收账款催款力度，邀请专业律师机构协助处理，确保账款及时回收。2、实施精益生产管理，优化生产流程，提升产品标准化程度，缩短生产周期，降低生产成本。3、积极开拓新市场，扩大销售渠道，增加品牌宣传力度，提高品牌知名度和市场占有率。公司始终致力于提升业务运营效率、优化客户结构，并通过研发创新保持市场竞争力。展望未来，公司将贯彻落实上述计划，逐步改善盈利状况，为投资者创造更大价值。感谢您的关注！</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