

# 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：2024-010

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
活动参与人员	国海证券 王宁 民生加银 付裕 (上述排名不分先后)
时间	2024年7月10日(周五) 上午 10:00~11:00
地点	公司行政楼会议室 406
形式	线下
上市公司接待人员	1、证券事务代表 张国石 2、IR 黎晨
交流内容及具体问答记录	<p><b>1、公司对于近两年海外金属矿山的资本开支情况有何直观感受吗？</b></p> <p>答：从市场环境来看，随着全球经济逐渐复苏，金属矿产需求持续增长，推动了海外金属矿山项目的资本开支不断增加。矿业公司为了满足市场需求，提升产能和竞争力，纷纷加大在勘探、开发和扩产方面的投资。这种趋势不仅体现在传统的大型金属矿山，也包括了许多新建和技改项目。</p> <p><b>2、对于整个行业的宏观经济形势，公司持何种态度？并如何看待宏观经济形势对企业战略的影响？</b></p> <p>答：公司对整个行业的宏观经济形势持相对乐观态度。尽管国内基建行业增速可能有所放缓，但公司已及时进行了战略调整，提出了“三转一优”的应对策略。首先，公司转向后市场，将其作为业务新增长点，通过强化智能运维技术研发，提供定制化服务解决方案，增强客户黏性并提升业务附加值。其次，公司积极转向海外市场，以子公司为平台，加大国际市场开拓力度，推动后市场业务与主机业务的协同发展，实现国际化战略。再者，公司转向金属矿山市场，利用专业经验和资源优势，提供高效、环保的解决方案，紧跟市场变化。最后，公司优化骨料市场客户结构，通过客户细分和服务提升，增强市场竞争力。这些战略调整旨在应对宏观经济形势的变化，确保公司持续稳健发展。</p> <p><b>3、公司的订单是否包含质保金？确认收入的口径是依据什么来确定的？</b></p> <p>答：公司的订单结构通常包括 30%的预收款、30%的发货款、30%的调试款以及</p>

	<p>10%的质保金。根据合同约定，质保期一般为验收后的 18 个月或 12 个月。具体而言，订单执行流程如下：首先收取 30%的预付款作为启动资金，随后在生产完成后收取 30%的发货款，产品运达并调试完毕后收取 30%的调试款。剩余的 10%作为质保金，在质保期满且产品无质量问题时确认。</p> <p><b>4、相较于其他公司，公司在行业转型方面的管理层经验是否更为丰富？</b></p> <p>答：公司在砂石骨料行业步入下行周期之初，公司便及时预判并启动了组织架构的优化调整，将战略重心稳健地转移至后市场服务与金属矿山市场的深度挖掘，不仅有效抵御了行业周期性风险，还促使公司在此类业务领域的业绩表现持续增强，占比不断提升。这展现出了公司管理层前瞻性的洞察力与战略眼光。</p> <p><b>5、公司在海外金属市场有哪些具体的规划与改进措施？</b></p> <p>答：公司正积极规划并加大在海外金属矿山市场的布局力度，旨在通过一系列战略举措提升全球竞争力。具体而言，公司将在关键区域设立备件仓库，以缩短服务响应时间，快速响应客户需求，提升客户满意度。同时，公司也在深入评估在海外建立制造基地的可行性，以期实现本地化生产，更直接地覆盖并服务于当地市场。</p> <p><b>6、公司在海外市场的战略方向是什么？</b></p> <p>答：公司在海外市场的战略方向主要聚焦于以下几个方面：首先，公司计划在非洲、澳大利亚及北美等关键地区建立配件仓库，并构建完善的物流配送体系，旨在通过高效的销售与服务模式，有效促进主机产品的市场拓展与销售增长。其次，公司积极探索跟随中资企业出海的新业务模式，旨在借助中资企业在海外的项目与资源，共同开拓更广阔的市场空间。最后，公司致力于通过配件的销售与优质服务，进一步带动主机产品的海外销售，同时也在深入探索并实践跟随中资出海与拓展本地客户相结合的双重模式，以全面推动公司在海外市场的持续发展与壮大。</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、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>

提供资料清  
单（如有）

无