

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：2024-013

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	国信证券股份有限公司 郑尚荣；财通证券股份有限公司 张豪杰、李蔚敏； 东北证券股份有限公司 凌展翔；中泰证券股份有限公司 宋瀚清； 兴业证券股份有限公司 吴伟康；天风证券股份有限公司 任康； 四川富邦金马资产管理有限公司 徐松；浙商证券股份有限公司 张杨； 光大证券股份有限公司 黄帅斌；北京琮碧秋实私募基金管理有限公司 曹博； 民生证券股份有限公司 李胜晖；鸿运私募基金管理（海南）有限公司 舒殷； 中信建投证券股份有限公司 赵宇达 (上述排名不分先后)
时间	2024年11月14日 10:00-11:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
形式	线上
上市公司接待人员	1、财务总监 文劲松 2、董事会秘书 缪韵
交流内容及具体问答记录	1、请问公司能否就今年前三季度砂石骨料及金属矿山的业务收入及其增长速度进行简要概述？ 答：在今年前三季度，公司整体金属矿山及砂石骨料业务的订单情况维持了相对稳定的态势。从业务结构来看，金属矿山业务收入占比约为四成，砂石骨料业务收入占比约为六成，两者共同构成了公司业务发展的坚实基础。

2、请问公司海外业务的收入确认周期一般是多久？在海外市场中，哪些区域的市场拓展速度可能相对更快？

答：公司海外业务的收入确认周期相较于国内，会额外增加一个海运时间段，因为海运通常需要一个月至两个月不等的的时间才能将产品送达世界各地。整体来看，海外业务的确认周期与国内相比，并未存在显著的差异。在非洲区域市场，公司的市场拓展速度相对更快。这主要得益于公司布局非洲市场较早，于 2017 年在南非设立销售子公司，且非洲矿产资源丰富，矿石含品位高，为公司产品在该地区的销售提供了广阔的市场空间。未来，公司将继续加大在非洲市场的投入，以期在该地区取得更加显著的市场表现。此外，公司还在持续关注并跟踪国外其他大型项目，经过前期的不断努力与铺垫，期待将陆续有项目落地，整体发展势头良好。

3、关于浙赣大运河和墨脱水电站项目，请问公司是否已接获相关的招标动作？对于这两个项目的未来建设，公司对其可能带来的订单和业绩贡献有何预期？

答：截至目前，公司尚未接收到关于浙赣大运河和墨脱水电站项目的实质性招标信息。对于墨脱水电站项目，据公司了解，该项目距正式动工还有较长时间。在此之前，项目还需完成诸多前期基础工作，待各项条件成熟后，公司的相关设备才有可能通过招标程序进入下一阶段。至于浙赣大运河项目，虽然该项目已经立项，但目前仍处于前期工作阶段，配套资金尚未完全到位。公司将继续密切关注这两个项目的进展情况，并积极做好相关准备工作，以期在未来能够抓住机遇，实现业务的持续增长。

4、请问公司当前破碎和筛分设备的产能及其利用率现状如何？此外，公司在国内市场已售设备的存量规模大致处于何种水平？

答：公司目前的破碎和筛分设备产能整体较为充裕，足以支撑公司的业务发展需求。随着募集资金对应项目的不断推进，公司的产能有望进一步提升，以更好地满足市场需求。在产能利用率方面，公司保持着高效稳定的生产状态，确保产品能够及时交付客户。至于在国内市场中已售设备的存量规模，由于具体数量涉及型号、规格等多方面因素，公司尚未进行详尽统计。但值得注意的是，以南矿集团、上海世邦、浙矿股份等为代表的内资中高端品牌，凭借其在性价比、品质、响应速度以及创新能力等方面的显著优势，在中国破碎筛分设备市场中占据了约 20% 的市场份额，而公司作为其中的一员，也在不断努力提升自身的市场份额和品牌影响力。

5、公司业绩承压的主要因素有哪些？

答：公司业绩承压的主要原因可以归结为两大方面。首先，砂石骨料行业整体呈现下行趋势，市场需求有所放缓，这对公司的产品销售和业务收入产生了一定影响。其次，公司在战略层面做出了一些调整，围绕“三转一优”战略，优化客户结构，主动放弃了一些利润相对较低且应收款难以回收的总包项目，以避免潜在的经营风险。此外，公司目前正在积极推进优化砂石骨料业务的转型工作，这一

	<p>转型过程在短期内对公司的销售收入也产生了一定的影响。</p> <p>6、公司在产品定价方面与进口品牌相比，在国内市场呈现出怎样的变化趋势？</p> <p>答：公司的设备价格在国内市场中保持相对稳定，相较于国内品牌，公司价格定位处于较为高端的水平。公司秉持着明确的经营方针，即高端设备满足高端需求，因此价格较国内品牌更高。与进口品牌相比，公司大部分机型的价格大约是进口品牌的 2/3 左右。尽管砂石骨料行业呈现下行趋势，但这一价格目前并未发生显著变化，整体上维持着现有的水平。</p> <p>7、客户在选择进口品牌或公司设备时，通常会基于哪些核心考量因素？</p> <p>答：客户在选择设备时，通常会综合考虑多个核心因素以做出决策。具体而言，价格、质量、工艺水平以及材质等均是客户重点关注的方面。国外品牌凭借其长期的历史积淀和良好的品牌知名度，在海外市场中拥有较高的占有率。而在国内骨料市场，国内品牌则占据了主导地位。在金属矿山领域，国内品牌与国外品牌竞争较为激烈，客户对价格的敏感度往往较低，设备的质量和运行稳定性是客户重点考量的因素。近年来，国内品牌在设备质量上不断取得进步，已经大幅缩小了与国外品牌的差距。然而，客户的使用习惯并非一蹴而就可以改变，公司将继续努力，不断提升产品质量和服务水平，以满足客户的多样化需求，进一步赢得客户的信任和支持。</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>
<p>提供资料清单（如有）</p>	<p>无</p>