

# 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：2025-007

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	民生证券 邱祖学
时间	2025年12月10日（周三）下午 13:30~16:00
地点	公司行政楼四楼会议406
形式	线下
上市公司接待人员	副董事长兼常务副总裁 龚友良 董事会秘书 缪韵
交流内容及具体问答记录	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次调研中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1. 公司从骨料市场向矿山业务拓展的主要难点是什么？</b></p> <p>答：公司早年已进行前瞻性布局，成立了矿山事业部。骨料市场中，商品骨料需求随着房地产开发的降温而逐步缩减，工程骨料市场具有项目制、单笔订单规模大但销售频率低的特点；矿山业务中，中小型矿山订单规模相对较小，但对销售团队的服务深度和响应速度要求更高。为此，公司已对组织架构进行调整，聚焦资源于矿山事业部，以提升市场响应能力。</p> <p><b>2. 公司矿山业务是否以海外市场为主？</b></p> <p>答：国内矿山资源品位相对较低、分布较散，因此公司目前更侧重于海外市场。海外业务主要服务于中资企业在当地的矿业项目，并逐步推动本土化运营。</p> <p><b>3. 公司在水电工程领域的竞争优势如何？</b></p> <p>答：公司在三峡等大型水电项目中历史业绩突出，品牌认可度较高，与行业专家、施工单位建立长期合作关系。目前正探索以“PC+运营”等模式参与项目，以规避低价竞争，提升项目整体价值。</p> <p><b>4. 砂石骨料与矿山业务在产品上有何区别？</b></p> <p>答：砂石骨料产品线相对标准化，主要为破碎筛分设备；矿山业务则涉及更复杂的工艺流程与个性化方案，对设备可靠性、连续运行要求更高。公司销售团队具备跨业务服务能力。</p> <p><b>5. 公司是否通过资源投资带动设备与运营业务？</b></p>

	<p>答：公司以参股方式适度参与资源项目，主要目的为带动 EPC 及运营服务业务，而非以矿业开发为主业。目前已在南美、中亚等地推进项目落地与本地化服务建设。</p> <p><b>6. 公司海外业务当前的主要方向与市场定位是什么？</b></p> <p>答：公司海外业务以矿山项目为核心，主要服务于中资企业在海外运营的矿业项目，同时逐步推动本土化运营与市场渗透。公司目前聚焦于矿产资源丰富、矿业活动集中的地区，致力于提供从设备供应到后期运维的一体化解决方案。</p> <p><b>7. 公司在海外市场采取怎样的业务模式？</b></p> <p>答：公司主要采用“EPC+O”（设计采购施工+运营）及参股合作等模式，通过参与项目投资、设备供应、智能运维等环节，构建长期合作关系。该模式有助于提升项目粘性，带动设备销售与后市场服务收入。</p> <p><b>8. 近期是否有海外项目落地或取得进展？</b></p> <p>答：今年 2 月 13 日，公司已发布公告，与乌兹别克斯坦客户签订了一份设备销售合同，合同金额为人民币 148,867,493.00 元，占公司 2023 年经审计营业收入的 16.20%。合同标的包括设备、备件及易损件等产品，并提供安装指导与启动调试服务。该合同的履行预计对公司本年度及未来年度的营业收入和营业利润产生积极影响，并将进一步提升公司在海外市场的品牌影响力与业务协同能力。公司将持续推进该项目后续配件与服务协议的落实，并严格按照信息披露要求履行披露义务。</p> <p><b>9. 公司在资源端的发展计划？资源品位情况如何？</b></p> <p>答：公司围绕一体和两翼发展的战略，其中一翼就是资源业务，主要是通过 EPC+O 的业务模式，首先进入的贵金属矿山。2025 年 7 月公司海外子公司 Nanchang Mineral Systems Zimbabwe (Private) Limited 与 Sucpass Gold Resources (Pvt) Limited 签订了 Brownhill 金矿项目第一期地表氧化矿堆浸项目经营合作协议，约定由公司子公司负责对 Sucpass Gold 位于津巴布韦 Mberengwa 的 Brownhill 金矿的地表氧化矿金矿石的开采与堆浸处理，合作方式为黄金成品销售收入分成。黄金成品概算销售收入为 3640 万美元，按 Sucpass Gold 占百分之二十五 (25%) 概算分成为 910 万美元、子公司占百分之七十五 (75%) 概算分成为 2730 万美元的比例进行分配。Brownhill 金矿的地表氧化矿勘探设计规模是 80 万吨，品位预计在 0.6-0.8 克/吨左右，回收率预计在 60-70% 左右。</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
------------	---