

## 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：2026-002

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 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	招商证券 刘伟洁 杉树资产 郑琼香
时间	2026年1月16日（周五）上午 10:30~12:00
地点	公司行政楼四楼会议室 406
形式	线下
上市公司接待人员	董事长兼总裁 李顺山 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. 公司产品与国际龙头品牌相比，技术水平及核心优势体现在哪些方面？</b></p> <p>答：公司在瑞典、上海设立了研发中心，核心研发团队成员均来自国内或国际知名企业，目前公司部分产品技术不再局限于模仿而是进入引领阶段，产品开发速度显著快于国际品牌，能够快速响应市场需求并推出国际品牌未覆盖的规格型号；在产品性能方面，公司产品质量与性能可与国际品牌对标，且依托中西方研发力量的融合，在技术创新与产品迭代上形成明显优势，同时公司在制造层面持续积累经验，产品稳定性与可靠性不断接近国际先进水平，且在矿业领域的实践积累也为产品技术升级提供了丰富的应用场景支撑。</p> <p><b>2. 相较于国内同行，公司的核心竞争优势是什么？</b></p> <p>答：公司核心优势体现在以下方面：一是技术研发优势，以“海外研发中心+本土沉淀”强化技术创新与产品迭代，核心团队多来自大型矿山企业及设计院，兼具深厚矿山领域经验与国际视野，研发实力突出。公司拥有多项荣誉奖项与科研基地，参与多项国家标准及行业标准制定，是国家级专精特新“小巨人”等多项资质认证企业；二是行业高端客户优势，聚焦中高端市场，深耕大型国企、上市公司等高端客户，产品应用于多个国家重点工程，进入国内外知名企供应链；三是品质和品牌优势，通过精益管理、海外轻资产模式控本，建立严格的质量管控体系，通过多项国内外认证，具备海外市场准入资格；四是“装备制造+服务”协同优势，以“矿山投资+EPC+运维”协同模式深度绑定客户，同时率先布局后市场业务形成可盈利商业模式；推进装备智能化升级，借参股矿山形成数</p>

据闭环，持续赋能产品与服务升级。

**3. 公司智能运维业务的发展基础、核心方向及推进逻辑是什么？**

答：公司智能运维业务的发展顺应了矿业领域从业人员减少、作业环境要求提升的行业趋势，目前行业内传统运维基础普遍薄弱，公司凭借设备研发制造的技术积累与行业实践，具备良好的发展基础；核心方向分为两个层面，一是通过智能运维平台，实时监测并保障设备“健康状态”，二是通过部署传感器采集应用数据，借助智能算法优化设备作业动作，反哺研发改进，提升设备“工作能力”；在推进逻辑上，公司通过战略投资矿山，取得股东身份，将自有矿山作为产品试验平台，采集研发、制造、使用全流程数据，形成技术数据闭环，既为智能运维提供数据支撑，也为产品迭代与工艺优化提供依据，同时通过“小投入、多布点”的投资策略，以有限资金布局多个中小矿山，最大化试验平台价值与运营回报。

**4. 公司矿山投资的品种选择、项目筛选标准是什么？**

答：公司矿山投资严格聚焦金、铜两个品种，短期内不考虑锂、钼、铝、银矿等其他品种，核心原因是金、铜品种市场需求稳定、抗风险能力强，且公司可集中资源提升技术与管理专业性，避免品种分散导致的精力与资源稀释；在项目筛选标准上，公司优先选择已完成前期探矿、勘探精度足以证明资源价值的成熟项目，原则上不参与探矿权阶段投资，降低投资风险与周期成本，目前主要聚焦中小型矿山，这类项目的投资方通常已取得矿权并完成探矿，但缺乏后续建矿、开矿的技术、资金与管理能力，与公司核心优势形成互补。

**5. 公司海外矿山投资的合规审批情况如何？是否存在实质性障碍？**

答：公司海外矿山投资严格遵守国内合规审批程序，需经公司相关审议程序通过后，再办理相关备案手续；当前国家对外投资审核环境较为严格，审核时间较以往有所延长，但权益矿山领域属于国家鼓励的海外投资方向，且公司投资项目符合国家投资区域政策与风控要求，因此，不存在实质性审批障碍。

**6. 公司海外机构、销售团队及矿山项目的管理模式是什么？激励机制如何设计？**

答：公司海外管理借鉴外企成熟经验，聚焦长久业务发展，构建了仓储、物流、售后服务一体化体系；通过多级库存管理与多重把关机制，保障海外备品备件库的资产安全，并定期开展现场盘点；同时根据不同国家的市场特点与业务需求，实行“一国一机制”的管理模式，本地化机构人员配备将随业务发展逐步完善；激励机制方面，初期以高薪吸引海外业务核心人才，业务成熟后将推行与业绩挂钩的提成制度，针对国内人员重点鼓励海外派驻，未来将对海外派驻人员优先给予激励，同时核心研发等关键岗位也纳入激励范围。

**7. 公司在业务转型过程中如何控制风险？核心竞争壁垒是什么？**

答：公司业务转型过程中的风险控制主要通过三方面实现：一是投资策略上，聚焦金、铜成熟项目，采用小股权参股跟投模式，避免大额资金投入与控制权争夺风险；二是合规管理上，严格遵守国内外政策要求，海外投资优先选择政策支持、地缘安全的区域与领域，降低合规与地缘风险；三是业务模式上，以主营业务为核心，通过运维服务与矿山投资形成协同，运维服务的稳定收益可对冲矿山投资的市场波动风险。核心竞争壁垒体现在技术、数据与模式三个层面：技术层面，依托海外研发中心与行业资深团队，产品技术与开发速度领先于同行；数据

	层面，通过参股矿山形成“研发—制造—使用—反馈—优化”的数据闭环，持续赋能产品与服务升级；模式层面，“矿山投资+EPC+运维”的协同模式，既发挥了公司装备制造与精益管理的核心优势，又有效整合了市场资源，形成差异化竞争能力。
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