

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：2026-017

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	农银汇理基金、温氏投资、鸿运私募基金、中信建投、天风证券、国泰海通、中泰证券、华创证券、浙商证券、国信证券、申万宏源、华安证券、野村证券、西南证券、招商证券、中银证券、明达资产、江岳私募基金、正圆私募基金、睿亿投资、彤源投资、尚诚资产、海富通基金、交银施罗德基金、中信证券、国海证券、联储证券、鲲鹏恒隆、西部证券、五地投资、开源证券、东吴证券、东方证券、方物私募基金、盟洋投资、方正证券、法巴、诺安基金、山西证券、广发证券、前沿科技、圆信永丰基金、广发基金、宝盈基金、潼骁投资、阳光资产
时间	2026 年 10 月 23 日（周五）上午 9:00~10:00
地点	公司行政楼
形式	线上
上市公司接待人员	1、董事会秘书缪韵 2、IR 主管黎晨
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.请介绍公司 2026 年前三季度整体经营业绩、现金流及资产负债情况，利润同比下滑的主要原因是什么？ 答：2026 年前三季度公司实现营业收入 6.71 亿元，同比增长 8.56%，归属于上市公司股东的净利润 3972.98 万元，同比下滑 29.4%，扣非后归母净利润 3356.22 万元，同比下滑 34.19%；经营活动产生的现金流量净额为-2998.15 万元，同比下滑 133.86%，主要系大额订单落地，生产备货规模增加所致；报告期末公司总资产 26 亿元，归属于母公司股东的净资产 14.2 亿元，基本每股收益 0.2 元，加权平均净资产收益率 2.8%，整体资产负债结构保持稳健。本期利润下滑主要受两大因素影响，一是汇兑损失影响较大，2026 年前三季度为汇兑损失，2025 年同期为汇兑收益，正负相抵合计对利润造成较大影响，二是研发投入持续加大，报告期研发投入 3257.59 万元，同比增长 27.18%，主要用于研发人员薪酬、研发材料及项目投入，重点投向金属矿山智能化装备研发； 2.公司不同类型业务的订单转化为收入的周期规律是怎样的，各类业务收入确认原则是什么，不同下游项目收入确认节奏存在哪些差异？ 答：主机产品收款普遍执行 3331 模式，即 30%预付款、30%发货款、30%安装

调试款、10%质保金，破碎机从接单到确认收入周期约 6- 10 个月，筛分机约 3 - 6 个月，收入确认会较大程度受到客户端进度制约，如果客户现场不具备安装条件，或者用地、施工相关政府审批尚未办结，验收时点将会延后；矿山类下游客户现金流整体较为充裕，收入确认节奏好于骨料项目，骨料业务受房地产下行影响，部分业主现金流紧张，确认节奏偏慢。配件销售业务以货物送达现场客户签收作为收入确认节点，不需要安装调试，发货至签收确认周期约 3 个月；矿产运营业务在黄金完成销售实现对外交割时确认收入。

3.公司各业务板块毛利率水平如何，金属矿山设备和骨料设备毛利率出现趋同的原因是什么，海外业务毛利率有什么特点？

答：后市场业务毛利率最高，金属矿山设备原本毛利率略高于骨料设备，公司主动优化骨料业务结构，前端优先承接回款条件好、毛利率高的骨料项目，经过业务筛选之后，金属矿山设备与骨料设备毛利率水平趋于一致；海外业务整体毛利率相比国内高一些，不同国家之间存在分化，其中北美区域毛利率水平最高。

4.公司海外渠道未来的规划是怎样的，海外业务结算币种构成情况如何？

答：海外渠道方面，公司计划在南美秘鲁、智利设立销售子公司，依托当地中资矿企资源拓展业务，同时计划布局中亚销售网点，服务乌兹别克斯坦大型订单后续主机交付、配件供应，维护存量客户；公司海外业务结算币种方面，母公司销售主要以美元和人民币结算，海外分子公司的销售以当地货币为主，涉及跨境的主要以美元和人民币结算。公司外币交易中占比较大的主要是美元、南非兰特及俄罗斯卢布。

5.公司研发投入主要投向哪些方向，上海恩迈斯泵业、高压辊相关业务推进现状如何？

答：公司研发投入紧密围绕“三转一优”经营方针转型，一方面开发适配金属矿山复杂工况的新型设备，另一方面落实“一体两翼”战略，补齐选矿全产品线，做强核心主业。目前研发重点投向三个方向：①主机智能化升级，迭代智能圆锥破碎机，向金属矿山工况延伸；②选矿装备补链，开发陶瓷渣浆泵等新产品，完善矿物加工全流程产品矩阵；③矿机智能化，推进智能运维平台、数字孪生、预测性维护技术研发。整体属于公司业务转型期的战略性前置投入。2025 年公司设立上海恩迈斯泵业布局渣浆泵产品，2026 年与高压辊生产企业达成合作并引进相关技术人员，相关研发投入已经发生，项目正在稳步推进中。

6.公司后市场业务的战略定位、长期收入占比目标是什么，后市场增长的核心抓手以及业务优势体现在哪里？

答：公司将后市场定位为未来利润的核心来源，对标国际同行，后市场业务具备利润稳定、现金流优异的特征；公司长期目标是后市场收入占整体收入的比重达到 70%，单纯依靠设备及配件销售增速有限，业务增长的核心抓手是矿产投资带动的矿山运营业务；矿山运营合同普遍期限 5- 10 年，甚至更长，产线正常运行就可持续产生收入与利润，业绩确定性显著高于周期性较强的主机设备销

	售,后续公司将重点推进运营类项目落地,持续提升后市场板块收入与利润贡献。 7.公司矿产资源投资整体逻辑是什么,矿种选择、投资模式、风险把控、资金来源以及融资规划是怎样的? 答:矿产资源投资核心目的是拉动装备、运营、EPC 业务发展,矿种优先选择金矿,一是金矿价格波动风险相比其他矿种更可控,二是金矿项目体量匹配公司现阶段资金承受能力,铜矿单体项目资金需求大,现阶段暂不优先布局,未来也会评估优质非金矿项目机会;投资模式现阶段以跟投为主,原则上不谋求控股,由合作大股东承担境外政治协调、社区沟通等外围工作,公司聚焦后端 EPC、矿山运营业务,优先把控投资风险;目前项目资金来源于银行信贷与自有资金,未来将视发展情况灵活运用各类资本市场融资工具。 8.公司选矿设备主要适用于哪些矿种,不同矿种对设备有哪些要求? 答:公司选矿下游设备主要指的是磨矿及磨矿后端设备,主要指浮选、磁选、重选设备等,常用于铁矿、铜矿、金矿、锂矿等金属及磷矿等非金属选矿工艺;不同矿山矿石种类、金属含量等不一样,选矿工艺不同,则选矿装备也不一样。公司推行“一矿一策”,依据矿石性质差异,推荐最佳工艺方案、设备种类及参数设置。
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