

江西耐普矿机股份有限公司

投资者关系活动记录

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/>其他（线上交流）</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>一对一沟通</div></div>
-----------	---

时间	2025 年 4 月 27 日（周日）10:00-11:00
地点	线上交流
上市公司 接待人员	王 磊：董事、副总经理、董事会秘书
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>1、公司 2025 年一季度业绩情况说明</p> <p>（1）经营业绩情况：2025 年一季度营业收入 1.94 亿元，同比下降 21.84%，剔除 EPC 业务，公司主营制造业收入实际同比增长 13%以上。一季度净利润同比下滑 86%，主要有以下原因：1）2024 一季度有 EPC 项目收入 7710 万，且为毛利较高的部分，2025 年没有相关 EPC 项目收入；2）固定资产折旧费用同比去年增加约一千万元；3）汇兑收益比去年同期减少约六百万元。</p> <p>（2）毛利率情况：2025 年一季度，公司主营制造业收入毛利率为 36.56%，较去年同期下降 7.9%。其中橡胶耐磨备件毛利率 37.44%，同比下降 6.21%，主要是以下几方面原因：1）固定资产折旧增加，导致制造费用增加；2）国内收入占比增加，国内收入整体毛利率要比国外低 10%以上，国内占比增加拉低了整体的毛利率；3）选矿设备等低毛利产品占比增加，也拉低了整理的毛利率。</p> <p>2、请问公司 2025 年一季度橡胶备件为何没有增长？</p> <p>答：公司高合金锻造复合衬板处于市场推广期，与客户的结算方式是根据产品使用寿命结算，该部分会在二季度确认收入。</p> <p>3、公司选矿设备毛利只有 26%，请问定价策略是怎样的？</p> <p>答：公司选矿设备毛利较低，主要是公司为了先期占领市场，以较低价格成交，为了后市场高毛利橡胶备件的销售。</p> <p>4、公司一季度海外市场占比大幅下降，公司未来是否会继续坚持走出去策略？</p> <p>答：是的，公司会按既定战略实施国际化发展。中国是冶炼大国，但矿产资源较为困乏，更多依赖进口。以铜的产量来看，海外市场规模是国内的十倍以上，公司会坚定实施国际化发展，未来海外收入占比要达到 80%以上。</p>

5、公司未来固定资产投资情况是怎样的？

答：从去年下半年到今年一季度，公司陆续将赞比亚工厂、西藏工厂、国内二期扩建项目等转固，固定资产增加较多。预计在今年下半年增加智利工厂转固，2026 年还会新增秘鲁工厂。待秘鲁工厂建设完成后，公司的国际化生产布局初步完成，新增固定资产投资将大幅减少。

6、公司最新聘任了高管及新增了核心技术人员，他们预计会给公司带来怎样的业务发展。

答：公司聘任了刘之能先生为公司的副总经理，分管国际营销业务。刘之能先生是选矿领域的专家，在北矿院工作有 16 年，具有丰富的选矿领域知识和国际市场营销经验。聘任刘之能先生可以更好的配合实施公司国际化发展战略，推动国际市场的营销工作。

公司另新增了边泊乾先生和孟庆霞女士为公司的核心技术人员，两人均具有较强的研发能力，在公司工作多年，具有较强的研发能力，可支持公司的研发创新并为市场开拓提供技术支持。

7、未来几年公司增长情况如何？

答：公司对未来几年的发展是充满信心的：一方面，公司新型产品锻造复合衬板产品适用效果良好，为公司打开了新的成长空间，未来公司将把锻造复合衬板打造成公司的龙头产品；另一方面，随着公司国际化生产基地布局陆续完成、海外营销团队不断成熟，海外市场的销售规模亦将逐步扩大，公司管理层对耐普未来的发展是充满信心的。

8、公司的产品竞争优势有哪些？

答：公式核心产品橡胶耐磨备件较传统金属备件有以下几点优势：1) 寿命长，橡胶复合备件是传统金属备件寿命的 1.5-3 倍，可减少矿山设备的停机次数，提升矿山产能；2) 降低矿山能耗，橡胶复合备件较纯金属备件重量更轻，可节约矿山客户 5%-10%的能源成本。3) 橡胶复合备件同时具有易安装、环保、降噪等优势。

9、公司未来的发展逻辑是怎样的？

答：（1）选矿橡胶复合耐磨备件行业规模。铜产量近 20 年翻一倍，但铜矿开采品位却从 0.79%下降到 0.43%，选矿备件的需求预计 15-20 年将翻一倍。行业橡胶复合备件的替代和渗透加快，全球橡胶复合备件估计 3 到 5 年就能规模翻倍，而且维持长期高速增长。同时公司核心产品矿用橡胶耐磨备件属于消耗品，客户需不定期进行更换，会形成稳定的采购。

（2）全球橡胶复合耐磨备件替代率大幅提升。随着大量矿山技改更换大型整机，淘汰老旧小机器设备，会加速行业复合备件的替代比例。目前选矿环节橡胶耐磨备件替代率不到 15%，随着公司不断加大研发投入和产品推广力度，替代率会有较大幅度的提升空间。

（3）海外出口占比扩大：公司未来重心是发展海外市场，未来公司出口收入占比提高到 80%以上，海外收入占比的增加也会提升公司整体的毛利率。

（4）国产替代空间大：目前国外的龙头主要是芬兰的美卓奥图泰公司，丹麦的史密斯公司，还有英国的伟尔集团等，形成较高的市场集中度，未来伴随着中资矿企出海，公司在全球市场份额提升潜力较大。同时，地缘政治环境下促使中国矿企采购寻求国产替代，保证供应链的稳定。

（5）新产品研发及推广：公司成功研发出高合金锻造复合衬板，在西藏某大型客户 7.5 米半自磨机全套安装使用，相比之前金属衬板四个月的寿命，新研发的复合衬板寿命预计可提升一倍以上，能有效减少停机次数，提高矿山产量和经济效益，同时减轻了 30%的重量，有利于节约能源成本。新产品的推出，将进一步打开公司成长天花板，为公司带来新的增长源动力。

10、公司的竞争对手有哪些？

答：公司目前在国内属于细分行业领先者，国内的竞争对手一般产品比较单一或者规模较小，公司的产品线比较丰富。同时，公司部分技术水平、产品质量等已具有世界先进水平。

	<p>目前国际上行业内主要企业为英国的伟尔集团和芬兰的美卓公司，两家公司均有百年以上的历史，市场渗透率高，在国际市场占领了较大的市场份额。</p> <p>公司在选矿设备及备件领域深耕多年，具有较强的研发、设计、生产能力。目前世界上大多数矿企用的还是金属备件，但基于橡胶备件的优势，我们判断未来会形成部分替代。</p> <p>11、公司所处行业的竞争壁垒高吗？</p> <p>答：行业的竞争壁垒较高，一方面是技术壁垒，一方面是客户进入壁垒。技术壁垒主要体现在材料和工艺水平，耐普矿机已有近二十年积累，核心产品目前拥有几十种材料配方，大型渣浆泵达到国际领先水平；核心生产设备为公司与供应商共同开发，工艺水平达到国际先进水平。客户进入壁垒主要体现在客户对供应商认证考核较为严格，产品试用周期较长，成为合格供应商后与客户黏性较高，客户为保证产能的稳定，不会轻易更换供应商。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 27 日