

## 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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他(线上交流)	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通		
参与单位名称及人员姓名	华宝基金 工银瑞信基金 招商基金 嘉合基金 平安养老保险 高毅资产 慎知资产 感叹号投资 三登投资 宙麟投资 八零后资产 君汇私募 清水泉石投资 乾惕投资 星石投资 仁桥(北京)资产 国金证券 鸿运私募 西南证券 华福证券 中欧基金 格林基金 兴业证券 华金证券 东海证券 天风证券 开源证券 华创证券 天风证券 甬兴证券 野村东方国际	丁靖斐 李迪 朱红裕 郑伟豪 陈先龙 朱春禹 李浩田 谭永平 倪娜 吕志鹏 田超平 蒋云亭 李乐凯 周振兴 毛健 张鸿运 李嘉伦 舒殷 杨云杰 魏征宇 刘寒冰 梁亚辉 吴伟康 李英文 王敏君 卢雨婷 梁吉华 陈宏洋 任康 凌展翔 曹孟华	宝盈基金 才华资本 高腾国际资产 易米基金 长安国际信托 国寿安保基金 中天汇富基金 融辰厚纪投资 Inpsur Capital 道翼投资 犁得尔私募 深高私募 摩根基金 复星高科 尚诚资产 广发证券 长江证券 中金公司 信达证券 约牛证券投资 中邮证券 物产中大集团 东方证券 太平养老保险 五矿证券 浙商证券 中信证券 智尔投资 方正证券 东方证券 东北证券	李巍宇 羅磊 张俊杰 凡翔 胡少平 肖佳琪 慕陶 朱华烽 Rago S Mik 徐作为 马骄叶 高振华 陈雁冰 何宇超 黄向前 汪家豪 王硕 郭威秀 韩冰 宋诚 陈基赟 钱文琪 李疆 邱培宇 周越 徐琛奇 董博源 朱毅霆 刘博彧 王树娟 唐凯

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><b>1、公司 2025 年一季度业绩情况说明</b></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，也拉低了整体的毛利率。</p> <p><b>2、请问公司 2025 年一季度橡胶备件为何没有增长？</b></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><b>3、公司选矿设备毛利只有 26%，请问定价策略是怎样的？</b></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><b>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？</b></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，但矿产资源较为匮乏，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：公司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><b>11、公司所处行业的竞争壁垒高吗？</b></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