

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：2026-001

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	华夏基金 韩霄 刘海泉 时赟凯 卢疆啸 长江证券 臧雄 华安证券 王璐 北京坤溪 张志强
时间	2026 年 1 月 9 日（周五） 上午 10:30~11:30
地点	公司行政楼四楼会议 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>投资者提出的问题及公司回复情况</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>1. 公司当前海外市场聚焦矿山相关领域，采用轻资产模式，请问具体的海外市场策略及核心目标是什么？</p> <p>答：公司海外市场的开拓是通过设立营销网点，配套仓储物流基地，以“本地化服务+轻资产运行”的模式深耕全球矿山市场。核心目标是把握海外市场需求增长机遇，通过构建本地化综合服务能力解决客户痛点，提升品牌国际影响力与市场份额，实现海外业务的规模化与可持续发展。策略重点服务于“中资海外”与“本土外资”两类客户群体，致力于从设备供应商向扎根当地的综合服务商转型。</p> <p>2. 针对中资海外企业和本土外资企业，公司分别有哪些具体服务举措和市场布局考量？</p> <p>答：对于中资海外企业，公司通过派驻技术团队、布局区域仓储中心、建立全球服务资源调配机制及培养本地化人才等方式，针对性解决其维保、备件供应及技术支持等痛点。市场布局优先选择中资投资密集区域，目前以非洲为核心，已在南非、赞比亚和津巴布韦设立服务网点。对于本土外资企业，策略核心在于构建令客户信赖的本地化服务保障体系，通过在当地建设仓储、机修和技术支持网络来突破市场准入壁垒，并已在北美等成熟市场通过服务标杆客户取得实质性突破。</p>

3. 公司海外市场的区域拓展优先级如何划分？各区域当前业务进展及规划是什么？

答：公司海外拓展遵循清晰的区域优先级：非洲为第一优先级，已搭建初步服务网络并与主要中资企业建立稳定合作，未来计划加密网点；俄罗斯及中亚为第二优先级，已实现设备进入，后续着力培育本地服务能力；南美为第三优先级，处于策略研究与前期开拓阶段；澳大利亚等成熟市场为第四优先级，将以完善高端服务配套作为切入点。此外，在东南亚聚焦骨料等领域，在北美已实现向本土高端客户的直接销售，正在探索后市场服务模式。

4. 公司海外业务的盈利水平如何？与国内业务相比，毛利率差异及定价策略是什么？

答：公司海外业务毛利率显著高于国内业务。与国内业务相比，海外定价上坚持价值竞争，尊重客户对品牌与品质的认知，避免不当低价引发疑虑。公司凭借高性价比产品与卓越的快速响应服务，在维持合理利润的同时成功获取并巩固客户订单。

5. 公司“一体两翼”战略中，“一体”（设备业务）与“两翼”（运维服务、资源投资）的定位及未来规划是什么？“两翼”业务的比重目标及战略权重如何设定？

答：在“一体两翼”战略中，“一体”即高端智能装备研发制造，是公司发展的根基与技术源泉，将持续向智能化升级。“两翼”之一的运维服务与设备业务高度协同，战略权重持续提升，重点是通过智能化手段实现主动运维，降低客户成本并增强粘性。另一“翼”的资源投资定位于战略性矿业投资，现阶段以参股中小型金、铜矿山为主，旨在投资拉动装备销售与运营服务，并获取工业试验场景。两翼业务均处于战略投入期，公司将动态优化资源配置。

6. 公司生产性承包运营模式的具体类型、核心优势及业务逻辑是什么？

答：公司生产性承包运营主要分为两种模式：一是为大型矿业集团提供专业化设备运维与生产优化服务；二是通过少量参股方式为中小型矿山提供全流程资金、技术及运营管理服务。该模式核心优势在于实现技术与管理的双重赋能，并形成“设备+服务+投资”的业务协同。通过参股项目获取的全流程数据闭环，能有效反哺装备主业的技术创新与迭代。

7. 公司产品与国际一流品牌相比，在技术、产品开发速度及市场认可度方面有何优劣势？

答：公司核心装备综合性能与国际一流品牌的差距已大幅缩小，并在部分产品线形成差异化竞争优势，且产品开发响应速度更快。市场认可度方面，凭借产品品质与快速响应服务，公司已在美国等重要市场赢得客户积极评价，并收获了重复采购及备件替代需求。公司也客观认识到在全球高端市场的品牌历史积淀与国际影响力方面仍有提升空间，正通过加强开发优质产品与提升技术服务增强自身竞争力。

8. 公司产品的应用领域有哪些？是否计划拓展至地铁隧道等场景？固废处理领域的布局规划是什么？

答：公司产品主要应用于矿山选矿作业及大型工程骨料生产。地铁隧道等场景与现有产品线匹配度不高，暂无应用计划。公司在建筑固废处理领域虽然具备

	<p>技术能力，但鉴于国内商业模式尚不成熟，未作为当前战略重点，公司将持续关注海外固废领域的先进技术与商业模式。</p>
	<p>9. 公司在矿山运营管理人才方面，是否计划引进大型矿山企业的成熟人才？核心考量是什么？</p> <p>答：公司对人才引进持开放态度，但核心思路是构建适配自身业务特点的专属管理体系与团队。由于中小型矿山在管理、成本及效率要求上与大型矿山存在差异，简单照搬其模式可能导致运营低效。公司正在研究创建适合自身发展阶段的创新管理体系，并在此基础上配置相匹配的人才资源。</p>
	<p>10. 公司资源投资业务为何聚焦金、铜品种？是否考虑拓展锂、钼、铝土矿等其他品种？投资阶段如何选择？</p> <p>答：公司资源投资坚持“聚焦与稳健”原则，现阶段聚焦于金和铜两种矿种，以协同主业、控制风险并形成专业能力。暂不考虑拓展其他品种。投资阶段相对审慎，重点参与已完成勘探、资源储量明确的“短平快”项目，不考虑介入高风险、长周期的早期勘探阶段，以保障投资安全。</p>
	<p>11. 公司通过矿山参股模式实现产品技术数据闭环，具体如何运作？对设备业务及运维服务的赋能作用是什么？</p> <p>答：参股矿山为实现技术数据闭环提供关键平台。公司可在项目中规划试验场景，完整收集设备全生命周期运行数据。这对设备业务的赋能在于精准定位性能短板，驱动针对性研发创新；对运维服务的赋能则在于基于真实数据优化维保方案、预测设备寿命，并支撑智能预测性维护平台升级，提升服务附加值。</p>
	<p>12. 公司战略转型的背景是什么？如何看待行业趋势对转型的支撑作用？</p> <p>答：公司战略转型基于对市场环境的研判。国内骨料市场竞争激烈，而全球矿业市场伴随中资出海呈现结构性机遇。当前行业趋势提供有力支撑：金属价格处于较好区间刺激资本开支；中资企业海外矿业投资已成趋势；中国高端装备全球竞争力增强，国产替代路径延伸至海外。公司正抓住此窗口期顺势而为。</p>
	<p>13. 公司当前发展面临的核心优势与主要挑战是什么？如何应对？</p> <p>答：公司的核心优势在于，一是资金保障充足：银行贷款额度充足，资金成本低，能够支撑海外业务拓展与资源投资；二是战略路径清晰：“一体两翼”战略、海外区域优先级、资源投资聚焦等规划明确，且契合行业趋势；三是产品与服务竞争力：产品性能接近国际品牌，开发速度快，服务响应及时（如节假日驻场），已获得海外客户认可；四是模式创新优势：轻资产 + 矿山参股 + 数据闭环的模式，兼具灵活性与可持续性。</p> <p>主要挑战在于人才团队不足，矿山运营、地质勘探、跨文化管理等领域的专业人才短缺，是当前最大短板；品牌影响力薄弱，相较于国际知名品牌，在全球矿山市场的品牌认知度仍需提升；本地化运营能力，海外不同区域的政策、文化差异较大，本地化服务与管理能力仍需持续强化。</p> <p>公司将加大核心人才招聘与大学生培养力度，完善培训体系，提升人才复制能力；注重品牌建设，以美国、非洲市场为核心，通过优质产品与服务积累客户口碑，逐步扩大品牌影响力；进行本地化优化，深入研究各区域政策与文化，吸</p>

	纳本地化人才，优化服务基地布局，提升本地化响应速度与服务质量。
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