

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：2026-009

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）
参与单位名称	西京投资、长江证券
时间	2026年3月18日（周三）下午 16:00-17:00
地点	公司行政楼四楼会议室 406
形式	线上
上市公司接待人员	董事长兼总裁 李顺山 董事会秘书 缪韵 IR 主管 黎晨
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.公司海外业务的核心客户群体是中资海外矿主、华裔矿主还是纯当地矿主？公司切入海外矿山项目的阶段是什么，是否涉及探矿环节？</p> <p>答：公司目前海外业务的核心客户群体主要是中资在海外的矿业公司及华裔人士创办的矿业公司。公司切入海外矿山项目的阶段为矿山已具备成熟勘测报告的阶段，不涉及探矿环节，核心考量是控制公司经营风险，倾向于投资资源储量、技术方案、投资回报相对明确的成熟矿山，追求回报快、风险小的投资效果，避免投入需长期勘探才能投产的项目，减少资金占用和营收周期过长的问题。</p> <p>2.公司海外矿山投资的风险控制措施有哪些？未来直接拿矿的规划及时间节点是什么？</p> <p>答：公司海外矿山投资的核心风险控制措施主要有以下三大原则：一是不投绿地矿（风险过高）；二是不投政府周边环境掌控能力弱的项目；三是不投探矿精度不足、储量与回报不确定的项目。未来直接拿矿的规划为，短期内仍以跟投模式为主，同步推进地质、采矿、选矿、冶炼等专业团队建设，待团队具备相应能力且资金保障到位后，逐步从参股模式向全资或控股模式转型，具备投资绿地矿的条件。</p> <p>3.公司以跟投模式参与海外矿山项目时，盈利模式及毛利率保障方式是什么？公司是否考虑汇率对冲？</p>

答：公司以跟投模式参与海外矿山项目，核心是与矿主建立紧密的合作关系，获取项目 EPC+生产运营的优先合作权，带动前端设备及后端耗材的销售，盈利主要来自设备销售收入及运营服务收入，其中，运营服务按吨矿处理量或单位金属产量收费，利润提升依赖管理组织能力和提质降本技术能力。目前尚未考虑汇率对冲，海外项目主要以美元计价结算，未来根据项目资金规模可能考虑针对汇率波动制定专门的对冲策略。毛利率保障的核心是通过高效运营和技术提升优化控制成本，确保在金属价格市场波动中维持稳定的运营收益。

4.公司海外矿山项目的估值依据是什么？金矿估值是否参考当前金价？

答：公司目前海外矿山项目以美元作为计价货币开展估值，其价值由多重因素综合决定，并非仅参考当期价格。以金矿项目为例，估值会以过往三年黄金价格平均值为测算基础，严格遵循矿业评估准则，并结合矿山资源储量、开发工艺、设备状况、建设成熟度等项目实际情况综合测算。相关估值均由专业机构运用多种评估方法完成，在反映市场价格趋势的同时，充分兼顾项目个体差异，有效避免单一时点金价波动对资产估值产生过度影响，确保估值客观公允地反映资产真实价值。

5.公司进入矿服运营领域后，设备提供模式是销售、租赁还是仅体现在运营分成中？是否影响设备销售收入？

答：现阶段公司进入矿服运营领域，设备提供模式仍以销售为主，未采用租赁模式，一般情况下也不会将设备费用体现在后端运营分成中，不影响设备销售收入的实现。具体合作模式为，公司与矿主签署设备买卖合同，矿主需按照合同约定在相应节点支付设备采购的价款，设备价格及相应费用已在合作中明确约定，确保公司设备销售的收益不受影响，同时通过前端的设备销售增强客户联系，为后续运维服务、备品备件销售奠定基础。

6.公司当前设备产品线布局情况如何？研磨、选矿、尾矿处理等设备是否自主生产？未来产品线完善规划是什么？

答：公司当前核心设备聚焦破碎、筛分领域，能够提供矿物加工在破碎筛分阶段的成套设备，同时具备部分研磨设备的供应能力，但选矿、尾矿处理相关设备暂未实现自主生产，目前主要从外部采购。未来产品线完善规划为“延链、强链、补链”，通过多种模式掌握关键产品线，如自主研发、战略合作或并购等方式逐步实现自主生产，确保选矿全流程产品线齐全且具备竞争力，为矿服运营业务提供坚实的装备支撑，强化“装备+服务”的协同优势。

7.公司海外业务中，参矿模式带来的设备销售与独立团队主动销售的占比规划是什么？

答：公司海外设备销售以独立销售团队主动开拓为主，参矿模式带来的销售为重要补充，二者形成协同互补。主机销售与后市场服务（含备品备件、维保）是独立成体系的业务板块，参矿模式的核心目的是带动主营业务的增长，锁定后续设备的销售和后市场业务。核心战略是优先扩大海外市场整体份额，同时通过参矿模式提升客户黏性和后市场收入占比，逐步向“主机收入 30%、服务收入 70%”的营收结构目标迈进。

8.公司海外业务真正发力的时间节点是什么？前几年的布局重点是什么？

	<p>答：自 2016 年于南非设立首家海外子公司以来，公司国际化进程始终处于积极探索与蓄势阶段。初期布局重点聚焦于吸纳具备较高英语沟通能力与销售拓展能力的海外人才，以夯实海外业务拓展基础。伴随科技进步与人工智能技术的广泛应用，语言能力已不再是现阶段海外人才招聘的核心门槛。海外业务自 2025 年起初显成效，业务发展进入实质性推进阶段。当前，公司国际化战略的重点布局涵盖海外营销网点建设、仓储物流体系搭建及人才储备等基础性工作。2024 年，公司明确提出“三转一优”经营方针，全面统筹战略转型与结构优化，进一步加大海外资源投入与人才引进力度，2025 年正式进入快速拓展阶段。</p> <p>9.原材料价格上涨及海外运输成本波动对公司产品销售的影响如何？公司是否具备消化能力？</p> <p>答：原材料价格上涨对公司产品销售的影响较小，公司核心原材料为钢材，其价格波动相对平稳，而钨等特种材料在设备中的使用占比极低，对成本影响有限；同时，公司订单多为中长期合作，定价时已充分考量原材料价格波动因素，具备一定的成本消化能力。海外运输成本方面，受国际油价上涨、地区局势等因素影响，可能存在上涨风险，但公司目前在中东等局势敏感地区业务较少，且运输成本在产品定价中已预留一定空间，具体影响程度暂无法精准预测，公司将持续关注运输市场动态，通过优化物流方案、调整定价策略等方式对冲潜在风险。</p> <p>10.公司海外应收账款的回款情况如何？与国内账期相比有何差异？</p> <p>答：一般情况下，公司海外应收账款的回款情况优于国内，海外客户的合同履约意识强，付款相对及时。具体账期方面，海外业务原则上采用“361”付款模式，即 30%预付款、60%发货款、10%质保金，若客户未按约定支付至 90%，公司有权暂不提供现场服务，确保回款安全；国内业务账期相对更长，应收账款回收风险高于海外。</p>
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