金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2022年5月）

|  |  |
| --- | --- |
| 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（文字具体说明） |
| 参与单位名称 | 中信建投、阳光资产、国信证券、普信投资、华西证券、方正富邦、人寿养老、华商基金、东方基金、兴全基金、广发基金、盘京投资、中银基金 |
| 时间 | 2022年5月12日、5月17日、5月18日、5月19日、5月23日、5月24日、5月25日、5月26日 |
| 地点 | 线上会议 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书、证券事务代表、证券专员 |
| 调研主要内容汇总 | **1、简要介绍矿服业务发展历程、目前业务情况**矿服是公司的传统业务，创始人一直从事该行业。公司经过20多年的努力，目前已形成了集矿山工程建设、采矿运营管理、矿山设计与技术研发、矿山机械设备制造等业务一体化的矿山综合服务能力，服务对象为大中型非煤类地下固体矿山，涉及矿山资源品种主要包括铜、铅、锌、铁、镍、钴、金、银、磷等。公司经过多年的市场开拓，明确了以“大市场、大业主、大项目”为主的目标市场策略，以“实力业主、知名矿山”为目标市场导向，一方面，始终坚持以领先的技术为矿山业主提供超值服务的理念，以优质的服务获得矿山业主的认可，进而承接后续矿山开发服务业务；另一方面，通过加大矿山设计与技术研发力度，更有效地满足业主矿山建设与采矿运营的需要，更好地实现从基建到生产的快速、稳妥过渡，为矿山业主缩短建设周期、快速投产达产、节省基建投资。公司“走出去”的时间比较早，2003年开始在赞比亚承接了业务，经过20多年的沉淀积累，现在不但得到“一带一路”走出去的中国矿业企业的认可，也是屈指可数的被国际大型矿业公司认可的中国矿山开发服务商，拥有较好的品牌影响力。公司主营业务在保持稳定发展的基础上，利用多年积累的矿山服务管理技术和品牌优势，积极向资源开发领域延伸，借助并充分发挥主业优势，逐步探索具有金诚信特色的“服务+资源”的业务模式，以“矿山开发服务”、“资源开发”双轮驱动，推动公司从单一的矿山开发服务企业向集团化的矿业公司全面转型。目前公司已拥有贵州两岔河矿业磷矿采矿权、刚果（金）Dikulushi铜矿采矿权、刚果（金）Lonshi铜矿采矿权及其周边7个探矿权、并参股加拿大Cordoba矿业公司（该公司主要资产为哥伦比亚的SanMatias铜-金-银矿）。未来随着自有矿山资源项目陆续建设及投产，资源开发业务将逐步涵盖矿山资源的并购、勘探、建设、采矿、选矿、冶炼、产品销售等业务。**2、公司一季度经营情况**2022年第一季度利润还是来自传统的矿服业务，在考虑持股计划相关管理费用1175万元的情况下，归母净利润增幅约27%，主要原因是海外业务量增加。**3、矿服业务增长点**以“知名矿山、实力业主”为目标市场导向，重点开发海外业务。**4、应收账款为什么没有与收入同步增长？**主要由于公司业务结构调整，海外矿服业务比重增加。**5、中国矿服企业与海外同行的比较。**矿山开发技术和装备比较发达的国家主要集中在欧美等地区，目前国际大型矿山开发服务商主要来自西方发达国家，如：Shaft Sinkers、Redpath Holdings、Thyssen Schachtbau、Leighton、Dumas等。公司在科研、施工技术、充填技术、深部资源开发、装备及维修操作一体化、项目运营管理等方面积累了丰富的行业经验，凭借卓越的执行力、优良的服务品质赢得了业主广泛的认可，在业内积累了较高的口碑和认可度。**6、矿服境外占比。**矿服业务境外项目12个，2021年主营业务收入占比达到59.12%。**7、海外用人问题**随着海外业务占比不断增加，公司采用自国内派出优秀管理、技术人员并与本土化用工政策相结合的人员配备方式，在严控技术质量标准的同时积极为项目东道国解决就业问题，为公司业务的持续良性发展，探索出了可复制的本土化人才培育模式。**8、不同的资源的矿山开发服务是否有差异**我们的业务范围是非煤地下固体矿山的开发服务业务，非煤、固体各类矿种的生产和开采技术基本上是相通的。**9、采矿运营和矿山建设是否有比例关**系。公司的矿服业务主要是矿山工程建设和采矿运营管理。与传统建筑行业不同，矿山开发服务的持续性较强，通常是伴随着矿山整个生命周期的。矿山工程建设与采矿运营管理紧密衔接，矿山工程建设是采矿运营管理的必经环节，比如从地面掘进一系列巷道到达矿体，形成完整的提升、运输、通风、排水、动力系统等；采矿运营管理是以矿山持续稳定的采矿生产为目标，保证矿山在一定的生产周期内，按照设定的生产规模，连续均衡地产出质量合格的矿石；在采矿运营管理业务实施期间，也会为了实现连续采矿的目的，提前进行巷道等的基建，为后续采矿做准备；另外矿山生产期改扩建各项建设工程以及其他单项技改措施工程等也会涉及到工程建设。采矿运营和矿山建设是矿山开发中密不可分的环节，是由矿山的生产情况决定的，没有必然的比例关系。**10、矿服是否有周期性。**矿服业务虽然会随着资源开发受到宏观经济、国际政治、矿业行业波动等因素的影响，表现出一定的周期性特征，但规模大、综合技术服务能力较强、拥有优质客户的矿服企业，受周期性波动影响相对较小。**11、定价方式及结算模式**矿服采用成本加成的方式进行定价，跟资源禀赋、开采的技术难度、开采成本有关。每月按照完成的工作量进行结算，根据合同约定支付工程款。**12、公司矿服海外业主有哪些？**公司是国内较早“走出去”的矿山开发服务商之一，自2003年承接赞比亚Chambishi项目矿山开发业务，至今已近20年，期间积累了丰富的国际化矿山服务经验，建立了较好的品牌影响力，不但得到“一带一路”走出去的中国矿业企业的认可，也是屈指可数的被国际大型矿业公司认可的中国矿山开发服务商，目前与Ivanhoe、Vedanta、EMR、Shalkiya Zinc等都有良好的合作。**13、矿服的价值体现在哪里？**矿山开发过程中将矿山建设和运营外包是国际通行的运营模式，是专业化分工的体现。矿业公司将自身精力专注于资源管理和资本运作；而服务商提供生产能力，为矿山业主缩短建设周期、快速投产达产、节省基建投资。**14、国际上已经成熟运营的大矿山，已经与其他服务商合作的情况下，公司是否还有业务机会？**大矿山往往有很多矿体，项目也会分成多期开发。一期干到一定的阶段，二期会开始启动。面对复杂的地质条件和工艺，在现有服务商遇到瓶颈时，业主有择优选择服务商的意愿。**15、矿服业务的成本构成**主要是人工、材料、设备，公司服务的对象大多为大型矿山，其作业方式为机械化作业，故设备费成本较其他两项成本稍高些。**16、矿服的核心竞争力是什么？**矿山服务商的综合能力直接影响到矿山的经营成果、盈利能力。因此业主对服务商的选择非常慎重。公司在科研、施工技术、充填技术、深部资源开发、装备及维修操作一体化、项目运营管理等方面积累了丰富的行业经验，凭借卓越的执行力、优良的服务品质赢得了业主广泛的认可，在业内积累了较高的口碑和认可度。**17、Cordoba目前的进展情况**Cordoba项目由艾芬豪主导，年初已发布了预可行性研究报告。Cordoba项目是公司与艾芬豪将在矿服业务上的良好合作延续了矿山资源股权合作领域，是公司对“服务+资源”的经营模式的探索。**18、公司进入资源端，核心竞争力是什么？**矿业企业涉及到探矿、建设运营、采选等多个链条。公司20多年来服务过多种类型的矿山，对矿山有非常直接、深刻的理解，有丰富的成本控制及项目运营经验，可以更好的降低单位生产成本、增厚自有矿山市场竞争的安全边际，为资源开发创造有利条件。**19、资源项目的投产节奏**1）Dikulushi铜矿2022年计划生产约1万吨铜金属，产品为铜精矿。2）Lonshi铜矿计划2023年底建成投产，达产后年产约4万吨铜金属，产品为阴极铜。3）两岔河磷矿南部采区预计2023年建成投产，达产后年产约30万吨磷矿石，产品为磷矿石原矿。**20、Dikulushi、Lonshi的进展情况**Dikulushi按照今年的生产计划执行，计划生产约1万吨铜金属。Lonshi目前在进行地表设施的建设。**21、Dikulushi铜矿一季度的情况。**Dikulushi铜矿今年上半年处于生产磨合阶段，尚需进入达产状态。同时由于一季度恰逢刚果（金）当地雨季，因道路条件原因已生产的矿产品尚未向外运输，暂未进行销售，预计2季度实现销售。**22、Lonshi的勘探情况。**公司4月底《关于Lonshi铜矿地质勘查进展公告》披露了Lonshi铜矿东区在地质综合研究的基础上通过钻探控制新发现了5号、6号、7号三条主要铜矿体，并对以上3条主要矿体现阶段已获得的勘探数据进行了公告。一般而言，矿石量=矿体体积（m³）\*矿石平均密度（t/m³），矿体体积通常与矿体长度、厚度呈正相关关系，矿石平均密度约2.6-2.7t/m³，同时结合矿体勘探数据显示的平均品位，可对矿体金属资源量做粗略计算。东区目前地质勘查工作尚未完成资源量估算，存在不确定性，公司将根据后续进展情况予以公告。**23、公司对铜和大宗未来的趋势判断**2021年，在全球新冠疫情持续肆虐的背景下，铜价震荡上行，多次站上1万美元/吨的关口。核心驱动在于市场对海外通胀预期的变化带来的流动性泛滥及特殊时期供需状况不断支持铜价快速走高。充裕的流动性、供应收缩、新冠疫苗接种推进，全球经济复苏共振预期增强，催生再通胀预期，同时再叠加南美疫情反复及劳工合同到期影响，铜价持续在高位震荡。从中长期来看，全球矿业采选业的有效供给呈现强刚性化，全球有色金属领域勘探投入出现阶段式收缩，根据市场机构引用标普数据统计，2011-2015年全球有色金属领域勘探投入总计754.4亿美元，年均投入150.9亿美元，而2016-2020年勘探领域投入降至434.4亿美元，年均投入缩至86.9亿美元，降幅达43%，这意味着未来从矿山供给端会产生越来越强的刚性制约。而在全球新能源汽车普及、碳中和路线图推进等方面的支撑下，对以铜为代表的有色金属的需求不断增加。供需两端合力支撑起中长期有色金属价格的走势。**24、大宗商品价格上涨是否会导致资本开支增加进而对公司的矿服业务是有影响？**大宗商品价格的上涨不必然导致资本开支的增加，这主要由于国际主流矿山企业的投资规律通常为逆周期投资，即在行业低迷时，以较低的投入获取矿业权，以较低的生产成本完成矿山建设，为未来行业高涨期做好准备；另一方面，在大宗商品价格低迷时，受停产后维护成本高、人才流失、合同违约等因素的制约，大型矿山通常仍会通过平衡资源开采品位等手段来保持矿山的生产运营。因此，矿服业务虽然会随着资源开发受到宏观经济、国际政治、矿业行业波动等因素的影响，表现出一定的周期性特征，但规模大、综合技术服务能力较强、拥有优质客户的矿服企业，受周期性波动影响相对较小。公司矿服业务以“实力业主、知名矿山”为目标客户，长期跟踪“大市场、大业主、大项目”，近年来不断签署了大量新的经营合同，保证了公司矿服业务长期稳定的增长。**25、未来是否还有海外并购矿山的规划？**长远来看，更加关注铜和贵金属。体量与公司规模相匹配。目前，公司正在投资Dikulushi和Lonshi，现阶段我们认为如果能够通过勘探来增储是更加经济的资源获取方式。**26、公司转债是否会强制赎回。**公司去年11月曾公告承诺至2022年5月24日，若公司转债触发赎回条款，公司均不行使提前赎回权利。2022年5月25日后，若再次触发赎回条款，公司届时将根据市场及公司情况再做决定。 |