金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2022年8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 | 华泰建筑建材、泰康资产、中信证券、火星资产、润晖投资 |
| 时间 | 2022年8月29日 |
| 地点 | 线上会议 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书、证券专员 |
| 调研主要内容汇总 | **1、不同种类的资源，矿山开发服务在技术方面是否有差异？**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。**2、公司目前矿服业务中的铜矿山占比较大，是否跟行业景气度有关系？**公司矿服的业绩主要跟业务量相关，铜矿一般体量比较大。**3、定价模式及结算模式**矿服采用成本加成的方式进行定价，根据矿山的资源禀赋、开采的技术难度等，按照行业普遍的作业效率、作业成本作为参考来进行定价。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。**4、公司矿服的业务模式。**矿山从无到有，经历勘探、规划设计、按照设计进行建设、采矿生产、选矿、冶炼等阶段。我们的传统优势在建设和采矿环节，公司以“大市场、大业主、大项目”为目标市场，希望从矿山建设阶段介入矿山生产，服务于建设规模大的矿山，伴随矿山生命周期，在未来一段时间内有较为稳定的业务增量。**5、矿服业务的增量体现在什么方面？**矿服的业务增量，一方面是新承接的项目；另一方面是存量业务的新增业务量，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，业主也有择优选择服务商的意愿。**6、矿服业务中基建、采矿是否有比例关系？**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。**7、合同期限一般怎么确定？**基建合同一般按照工期来签；采矿合同视具体项目情况，有的框架协议下定期签署施工协议、有的三年到五年签署一次、有的项目一年一签。**8、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。**9、矿服企业的海外格局如何？**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，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、优良的服务品质逐步赢得了海外业主的认可，在业内积累了较高的口碑和认可度。**10、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。**11、疫情影响**公司在境内外的业务因相关国家、地区的疫情管控措施而受到影响，主要体现在生产技术人员正常流动、因疫情防控需要对现场生产作业人员进行隔离、生产物资运输等方面。公司已积极采取贮备防疫医疗物品、增加生产物资储备及物流协调、加强人员防疫检查等多项疫情防控应对措施，最大程度降低疫情对公司生产经营的影响。**12、刚果（金）Dikulushi矿建设情况及下调产量的原因**因井下矿岩破碎、涌水量大，掘进效率低，进而影响通风、排水、充填等系统正常运行。为保证项目后续运行顺利，上半年工作主要以理顺和完善生产系统为主，产量低于预期。综合考虑目前生产系统运行情况，调整全年生产计划。**13、Lonshi矿的建设情况**Lonshi 铜矿现场建设全面铺开，总体进展顺利。生活区、办公区和选冶等地表工程建设稳步推进，选厂和冶炼厂土建施工顺利展开，井下工程正式开掘，已完成主要设备、材料、钢结构的采购，主体设备已经发运，力争按计划实现2023 年底投产。在进行采选冶一体化建设的同时，通过钻探施工配合采样、加工及化验分析对Lonshi 铜矿开展探矿工作并取得阶段性成果，在 Lonshi 断裂带以东通过钻探控制，新发现 5 号、6 号、7 号等 3 条主要铜矿体。**14、Cordoba目前的进展情况**Cordoba项目由艾芬豪主导，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。**15、资源价格和资本开支的关系**资源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，以较低的建设成本完成矿山建设，为未来行业高涨期做好准备；另一方面，在资源价格低迷时，受停产后维护成本高（包括固定成本折旧摊销、财务费用、矿山设备设施维护等）、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。**16、对铜资源价格的看法**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。**17、设备板块的考虑**公司积累的矿山设备使用经验使得公司对矿山设备选型、市场需求、性能改进等市场定位方面的理解比较深入，有助于引进先进制造技术，生产符合市场定位的矿山设备，打造矿山智能设备制造板块。并且，在学习消化国外先进制造技术的同时，培养一支业务精炼、技术熟练的集设备管理、操 作、维修、保养于一体的“高、精、尖”设备人才队伍，反哺矿建服务板块和资源开发板块。**18、未来是否还有并购矿山的规划？**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。 |