金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2023年6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 | 南方基金、T.Rowe Price 、中金公司 、国泰君安、昊泽致远、岩泉基金、北恒基金、北京逸原达、水木春锦资本、联储证券自营、北京起重运输机械设计研究院、瑞颐投资、浩鸿明凯投资、宇赢、宁波知远投资、汇顶基金、中汇守正、久熙资产、金泰投资、风炎投资、凯聪投资、开熙投资、四月天私募基金、上投摩根、华夏基金、星石投资、财达证券、北京诚盛投资、开源证券、泓德基金、红筹投资、前海开源基金、中泰证券、合远基金、远信投资、西南证券、中融信托 |
| 时间 | 2023年6月2日、6月7日、6月12日、6月16日、6月19日 |
| 地点 | 现场调研、线上会议 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书、证券事务代表 |
| 调研主要内容  汇总 | **1、公司矿服业务结构的变化**  公司矿服业务近年来着力落实国内和海外“两个市场”的发展方向，在国内业务逐步增长的基础上，大力拓展海外市场，2018年海外主营收入占比约39%，到2022年末海外主营业务收入占比已超过61%。  **2、海外主要的竞争对手**  目前国际大型矿山开发服务商主要来自矿山开发技术和装备比较发达的欧美、澳洲等地区，如：Redpath Holdings、Thyssen Schachtbau、 Macmahon、 Byrnecut等。  **3、公司是怎么打开海外市场的？**  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。  **4、海外业务风险情况如何？**  公司海外业务分布在发展中国家，项目所处区域社会环境较稳定，公司海外项目正常运行。  **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、业主为什么外包矿服业务？**  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。  **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、矿服业务针对那些矿种？**  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、公司目前矿服业务中的铜矿山占比较大的原因？**  公司矿服的业绩主要跟业务量相关，铜矿一般体量比较大。  **10、公司技术优势是什么？**  技术优势可以通过公司的作业能力来体现。  公司在大立方涌水、高温、流沙层等各种复杂水文地质条件下进行井巷工程施工等诸多方面拥有丰富的实践经验；面对不同类型矿体的赋存形态，公司能够结合多年积累的实践经验进行科学的统筹规划，确保矿山持续稳产、高产目标的实现。  公司是国内为数不多能够精确把握自然崩落法采矿技术的服务商之一，这一采矿方法可以较低成本对符合条件的低品位地下矿体进行开采。同时，公司在深井工程业务领域有领先的综合施工能力和服务优势，具备同时施工10条超千米竖井的能力，竣工竖井最深达1,526 米。  **11、采供矿量、掘进量跟收入的关系。**  采供矿量和掘进量是矿服结算的主要业务量数据，除此以外还包括支护、充填、安装等结算形式。另外，不同矿山由于资源情况、开采的技术难度、开采成本等具有差别，单价也会差异。  **12、矿服定价是否与签订合同时的金属价格相关。**  矿服定价与金属价格没有直接关系。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。  **13、矿山建设业务和采矿运营业务有什么差别。**  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。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，期间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。  **14、是否还有并购矿山的规划？**  目前，公司海外正在投资运营Dikulushi和Lonshi项目，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。  **15、公司未来发展重点？**  坚持国内和海外“两个市场”的发展方向，继续夯实矿山开发服务板块领先地位的基础上，重点培育资源开发板块成为公司第二大核心业务，力求充分利用和发挥自身的人才、技术、管理、市场等优势，以“矿山开发服务”及“资源开发”双轮驱动的商业模式，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。  **16、大宗商品价格对矿服的业务量是否有影响？**  矿山开发服务业是矿山资源开发的上游行业，与矿山资源开发投资关系密切。当矿产品价格低迷时，运营成本高、抗风险能力较弱的中小型矿山开发企业会采取减产、停产等措施来降低经营风险；但大型矿山通常因受停产后维护成本高、人才流失、合同违约等因素的制约，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，部分实力强的矿山业主可能会增加矿山工程建设投资，以较低投入获取矿业权，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。  公司以“大市场、大业主、大项目”为目标市场，服务 “实力业主、知名矿山”，因此受周期性波动影响相对较小。  **17、自营资源项目生产计划**  （1）着力推进 Dikulushi（迪库路希）铜矿“产量目标实现、成本控制达标和资源勘探接续”三项重点任务，2023年计划生产铜精矿含铜（当量）约8,000吨，确保Dikulushi铜矿能够稳产、增盈、可持续；全年计划销售铜精矿含铜（当量）约1万吨。  （2）全面推进 Lonshi（龙溪）铜矿基建收官，按计划完成选矿、浸出、铜厂单机试车、联动试车，为实现2023年底投产做好系统性准备，确保投产后生产作业安全稳定连续。  （3）两岔河磷矿加强现场生产组织管理力度，为南采区上半年投产创造条件，力争完成全年15万吨的出矿任务；全面推进北采区各项开工手续办理，力争上半年具备进场施工条件。 2023年，计划实现磷矿石15万吨的销售目标。  （4） San Matias 铜金银项目股权已交割，项目尚处于前期可行性研究报告、环境影响评估报告编制阶段，完成开采计划（PTO）和环境影响评估（EIA）是San Matias铜金银项目转入建设阶段的两个必要条件，相关许可是否能顺利通过以及获得许可所需时间，存在一定不确定性。  **18、Dikulushi铜矿目前销售情况如何？**  销售工作正在进行中，截至2023年一季度末收到预收款项1,885.25万美元。  **19、对铜价的看法**  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，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。  **20、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。 |