金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2023年7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 | 华泰资产、民生证券、中邮证券、凯石投资、中意资产、火星资产、仁桥资产、淡水泉投资、兴业证券、兴业全球基金、民生加银基金、仲春基金 |
| 时间 | 2023年7月3日、7月4日、7月10日、7月11日、7月12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、公司发展历程**  经过20多年的努力，公司的矿山开发服务业务已形成集矿山工程建设、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“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。  在矿山开发服务业务稳定发展的基础上，公司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。  **2、矿服业务的定价模式**  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。  **3、矿服的收入是否与大宗商品价格关联？**  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。公司矿服业务营业收入与作业量相关，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。  **4、自然崩落法适用什么的矿山？**  自然崩落法是一种大规模的地下采矿方法，适用该采矿方法的矿山，须满足矿体厚大、矿化较均匀、矿体是易于破碎的岩体等一系列地质、岩石物理性质及自然环境等条件。自然崩落法生产能力大、开采成本低，但初期基建投资大，建设周期较长。  **5、公司如何跟踪计划执行情况？**  公司业务计划性较强，年初根据业主产量计划制定工程量计划，每周通过召开周例会或者经营分析会等相关措施对所有项目计划执行情况进行跟踪，周保月，月保季，季保年，保证任务计划的顺利实施。  **6、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。  **7、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。  **8、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，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。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。  **9、是否还有并购矿山的规划？**  目前，公司已投资建设两岔河磷矿、Dikulushi铜矿、Lonshi铜矿并入股哥伦比亚San Matias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。  **10、矿山开发服务业务中，基建项目转换为采矿项目的比例。**  根据以往的项目经验，公司较少承建仅有前期基建工程的项目。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。而在矿山的整个生命周期内，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。  **11、采供矿量、掘进量的增幅能否代表收入的增幅。**  不能简单通过采供矿量和掘进量的增幅同比例推算收入增幅。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、矿服板块是如何结算的?**  根据合同约定，矿服业务每月按照综合单价及实际验收的工作量结算，单价按照成本加成的方式确定，与作业工序、作业难度等相关。结算款项区分进度款、进度扣款（保留金）、质保金等回款，其中进度款为结算款项的80%-95%，一般为结算后的次月支付；进度扣款（保留金）系根据合同约定在项目结算时产生的工程保留金，待工程竣工验收合格或年度结算后一并支付给公司，矿山工程建设业务的进度扣款比例一般为10%-15%，扣留时间视合同期限长短确定，一般3年-5年，待工程竣工验收合格后支付给公司；采矿运营管理业务的进度扣款比例一般为5%-10%，一般在年度结算后次年的一季度支付给公司；另外，矿山工程建设业务业主每个月会扣留5%的工程进度款作为工程质量保证金，扣留时间视合同期限长短确定，一般为3年-6年，即工程竣工验收合格一年后支付给公司，采矿运营管理业务无需扣留质保金。  **13、目标客户**  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”，经过多年的市场发展，形成了以央企、地方国企、上市公司、国际知名矿业公司为代表的稳定客户群。  **14、矿服业务未来的发展重点**  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%。  **15、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。 |