**金石资源集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**（2023年9月1日-15日）**

 编号：【2023】010号

金石资源集团股份有限公司于近期以**投资者实地调研方式**接待投资者，现将投资者关系活动的主要情况汇总发布如下：

1. **投资者调研情况**
	1. **调研时间：2023年9月12日**
	2. **调研地点：控股子公司江西金岭锂业现场**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **类型** | **参加机构** |
| 1 | 券商研究所 | 开源证券、申万宏源证券、国盛证券、国信证券、长江证券、华安证券等研究所的券商分析师、研究员 |
| 2 | 投资者 | 循理资产、深圳平石资产、永拓投资、财通资管、博时基金、淳厚基金、汇添富基金、国富基金、国泰基金、景林资产、南华基金、 恒越基金、敦和资产、开源证券自营、国新证券自营、惠升基金、君茂资本、 贝莱德基金、星石投资、东证资管、中财招商投资集团、风实投资、泰旸资产、森林湖、宁泉资产、华夏未来、浙商资管、大家资产、国泰元鑫、杭银理财、云南能投、万家基金、中欧基金、人保资产、兴银理财、悦溪资产、东北证券自营、永赢基金、上海勤辰私募基金以及部分个人投资者，总计60余人现场参观调研。 |

**（三）上述调研公司接待人员：**公司总经理、首席专家王福良，副总经理、董事会秘书戴水君，以及江西金岭公司管理层部分领导

1. **现场交流情况**

来自全国各地的60余名券商分析师、机构和个人投资者首先参观了公司位于江西丰城的金岭锂业厂区，随后进行了座谈交流。现将交流纪要整理汇总如下：

**1.未来陶瓷泥即尾泥的原料来源?**

答：江西金岭锂业系公司和九岭锂业组建的合资公司，九岭锂业会提供绝大多数原料。后续会在九岭锂业厂区内建设新的生产线，可节约运费，经济效益会更高。这样腾出来的产能空间，会向市场采购原料。

**2.碳酸锂单耗锂云母的情况？**

答：碳酸锂各厂商技术存在差异，我们了解到1吨碳酸锂大概对应22吨左右2.5%品位的锂云母。

**3.目前2.0%、2.5%品位的锂云母售价差异？下游加工费差异？**

答：目前一般以2.3%品位的锂云母商谈销售价，比2.3%品位高或者低的锂云母售价因不同的采购商而不同，尚未形成固定的公式。我们了解到22吨2.5%品位的锂云母可以生产1吨碳酸锂，但每家企业技术略有差异。如果用2.0%品位的锂云母精矿，可以进行等比折算，但是会投入更多的原辅材料。

**4、锂云母和碳酸锂的价格怎么换算的？**

答：还没有形成固定规律，锂云母的定价与碳酸锂价格相关，但不是线性关系，主要是谈判决定。锂云母的价格各家企业、各批次都可能不同。

**5、公司提取锂云母后多余尾泥处理的思路？**

答：按照我们的设计，100万吨含锂细泥原料可以做10.8万吨锂云母，加89.2万吨陶瓷泥。提锂之前的细泥本来就销售给陶瓷厂，但公司提取锂后的尾泥更符合陶瓷厂需求，属于精品陶瓷泥。精品陶瓷泥销售给下游陶瓷厂，在质量和价格上比传统的陶瓷泥更有优势。

**6、那包钢项目的废渣是怎么处理的？**

答：公司将萤石提取出来，剩余尾矿仍然进入包钢的尾矿库，作为一种二次资源保存。

**7、公司锂云母销售情况？**

答：公司每个月都在出货。但锂云母价格也有周期，总体上我们会逢高出货，但低价时也会为了维护客户关系出货。公司的销售价格在变动，市场中基本以2.3%为基准确定价格，根据品位高低上下浮动。

**8、陶瓷泥仓库储量？**

答：陶瓷泥，基本每天下游都在拉走，有多少出多少，不等涨价。因为公司主要不靠这个盈利。

**9、公司的锂云母的销售方式？报价？**

答：价格比较稳定时月销，周期性的时候各家都有销售策略。

**10、公司在其他小金属品种的提取中有进展吗？**

答：公司主要想法是围绕战略性意义较大的小矿种进行布局。近期我们主要集中攻克“锂资源”技术，锂云母之外还在做锂辉石等锂资源的试验，即对锂做系列性工作。

**11、公司是否有探矿、收购新萤石矿的打算？**

答：公司会坚定落实“资源为王”战略，如果有优质资源会投资。

**12、公司接下去的战略？**

答：资源为王，技术至上。公司认为两样都很重要，资源端会继续做大、做强、做实，扩增资源储量，技术端也会继续突破，相辅相成。

 金石资源集团股份有限公司

 二〇二三年九月十五日