金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2023年9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 | 浙商证券、融通基金、上海沣谊投资、中金公司、中金资管、 WT资本、润晖投资、信达证券、富国基金、广发证券、中信建投、国寿资产、人保养老、华创自营、汇泉基金、嘉合基金、银华基金、申万菱信基金、爱心人寿、景顺长城、清和泉资本、深高投资 |
| 时间 | 2023年9月4日、9月7日、9月8日、9月11日、9月18日、9月21日、9月22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。公司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，服务于生产规模大的矿山。  **2、矿服业务范围**  公司的业务范围是非煤地下固体矿山的开发服务业务。  **3、** **矿服的竞争力优势，技术、管理经验等，有没有哪一项特别重要。**  公司深耕矿山服务行业，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。通过这些能力、经验的系统化综合运用，为矿山业主安全、高质量地实现矿山快速投产达产、缩短建设周期、节省建设投资是作为矿山服务商的核心能力。公司也凭借卓越的执行力、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。  **4、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。  **5、如何理解矿服一体化服务模式**  公司通过矿山工程建设与采矿运营管理领域大量现场作业的深厚积累，逐步沿矿山产业链上下延伸至设计与研发、矿山机械制造等领域，能够将工程施工中积累的经验、发现的问题以最短的渠道、最低的成本反馈到开发咨询和设计领域，并将公司取得的最新科研成果贯彻于设计业务之中，一方面为矿山服务业务和自有资源项目进行设计与技术支持，消除一些重大安全隐患、降低矿山投资、缩短施工工期、改善损失贫化指标等，为项目创造切实的经济效益和社会效益；另一方面也尝试开拓EPC总承包项目。  矿山机械设备制造方面，也是依托公司多年来积累的地下矿山施工现场经验，引进国际领先技术与工艺，实现先进矿山设备的中国本土化生产和销售；同时组建新能源、智能化矿山设备研发团队，进行智能化、新能源矿山设备的自主研发与生产。  **6、矿服业务增量来源**  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、矿服的定价及结算模式**  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。  **8、矿服在海外的主要竞争对手**  目前国际大型矿山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。  **9、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、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、公司未来发展重点？**  坚持国内和海外“两个市场”的发展方向，继续夯实矿山服务业务优势地位的基础上，重点培育资源开发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服务企业向集团化的矿业公司全面转型。  **12、公司开始自营矿山的原因？**  公司对矿山有非常直接、深刻的理解，20多年来服务过多种类型的矿山，有丰富的成本控制及项目运营经验，可以更好的地降低单位生产成本、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，使之成为公司收入和盈利水平实现中远期长足发展的关键，提升公司业绩弹性。同时，亦可为矿山服务业务进一步开拓市场。  **13、雨季对Dikulushi的影响**  雨季影响Dikulushi矿区外围道路状况，进而影响生产物资采购和销售产品的运输，因此Dikulushi雨季产销量相对较低。  **14、Dikulushi铜矿生产销售情况**  2023年Dikulushi计划生产铜精矿含铜（当量）约8,000吨，销售铜精矿含铜（当量）10,000吨。  **15、Lonshi铜矿增储情况**  公司在2022年4月发布了《金诚信关于Lonshi铜矿地质勘查进展公告》，就阶段性的勘探进展进行了披露，在Lonshi断裂带以东，通过钻探控制新发现了3条主要铜矿体，矿体连续性较稳定，向深部延深较大，铜品位变化较均匀，且与其上、下平行的较小矿体沿走向和延深均未圈闭。目前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。  **16、哥伦比亚的San Matias进展情况**  San Matias项目现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。  **17、磷矿进展情况**  两岔河磷矿南采区按计划实现“6·30”投产目标，2023年力争完成全年15万吨磷矿石的出矿任务和销售目标。  **18、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。现阶段公司认为，如果能够通过勘探来增储是更加经济的资源获取方式。 |