金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2023年10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 | 2023年10月19日、10月20日、10月23日、10月24日、10月25日 |
| 时间 | 博时基金、兴证金属、东证资管、太平养老、华泰保兴、长城基金、兴全基金、新华资产、光大证券、富国基金、国海富兰克林、鹏华基金、汇添富、淳厚基金 |
| 地点 | 线上会议、现场调研 |
| 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、公司业务情况**公司业务包括以矿山工程建设、采矿运营管理、矿山设计与技术研发、矿山机械设备制造在内的矿山服务业务；以及矿山资源开发业务，自营两岔河磷矿、Dikulushi铜矿、Lonshi铜矿，投资参股哥伦比亚San Matias铜金银矿。**2、三季度公司业绩增长较快的原因？**一方面公司矿服项目稳步推进，三季度增长显著是各项目所处生产建设阶段使得本期业务量有所增加。从以往经验来看，公司矿服业务整体增长平稳。另一方面，Dikulushi铜矿、两岔河磷矿产品销售也贡献了业绩增长。**3、Dikulushi铜矿进展情况**Dikulushi铜矿已达产，2023年计划生产铜精矿含铜（当量）约8,000吨，计划销售铜精矿含铜（当量）约1万吨。**4、Lonshi铜矿进展情况**Lonshi铜矿于2023年9月20日投产，今年三季度尚未进行销售。初步计划2024年完成爬坡，2025年达到达产状态。**5、Lonshi铜矿与Dikulushi铜矿都在刚果（金），Lonshi铜矿运输是否也会受雨季的影响。**Lonshi铜矿与Dikulushi铜矿都在刚果（金），雨季会对两个项目生产运输带来不同程度的影响。总体来看，Lonshi铜矿距离赞比亚边境仅3km，周边基础设施建设较为完善，道路状况受雨季影响较小。**6、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。**7、哥伦比亚项目进展情况**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。**8、近年来矿服业务增长的原因？**公司矿服业务以国内和海外“两个市场”的“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。**9、矿服在海外的主要竞争对手**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。**10、矿服国内外包比例**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，外包程度普遍较高（露天开采除外）。**11、不同的资源的矿山服务是否有差异**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。**12、资源价格周期波动是否会影响公司矿服业务的稳定性？**公司的目标客户为“实力业主、知名矿山”，其矿山资源禀赋、盈利能力、抗风险能力均显著优于中小型矿山企业。当矿产品价格低迷时，考虑到矿山固定成本折旧摊销、财务费用、矿山设备设施维护等因素，大型矿山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以获取现金流；部分实力强的矿山业主可能会增加矿山建设投资，以较低投入获取矿业权，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。另外，矿服业务的定价模式为成本加成，是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。一般情况下，不与矿产资源产品价格挂钩。**13、矿服的核心竞争力是什么？**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。公司深耕矿服行业，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。**14、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。**15、矿服合同周期**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。**16、矿服经营合同公告标准**目前合同总金额超过1亿元人民币的矿服合同会进行单独公告。**17、矿服的增量来源**矿服的增量，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。**18、单个矿服项目本身是否也有业务增量？**每个矿服项目自身都有成长性。以从建设阶段开始的新项目为例，初期建设阶段作业量相对较小，从矿山开工建设到投产是一个作业量爬坡的阶段；矿山建成开始出矿到达产也是一段作业量爬坡的过程；项目达产后，年作业量进入平台期。**19、自然崩落法适用什么的矿山？**自然崩落法是一种非常规的地下采矿方法，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。**20、是否考虑收购其他资源项目**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。**21、铜价的看法**从中长期来看，矿山供应边际放缓格局仍未改变，新能源产业预计将保持较高增速。整体来看，铜供需紧平衡，铜价存在长期持续震荡上行可能。**22、公司未来业务在矿山服务和资源上是否有侧重点？**矿山服务是公司的传统主业也是核心竞争优势，未来公司将在继续夯实矿山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。 |