金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2023年11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 | Morgan Stanley、 Polymer、 China Orient International Asset Management、 Castle Hook Partners、 Slate Path Capital LP、 Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)、 M&G Investments、中泰证券、人寿资产、国寿资产、天风证券、国君资管、宏利基金、东方证券、长江证券、光大资管、源乐晟、聚鸣投资、嘉合基金、华夏久盈、敦和资产、青骊资产、永赢基金、大成基金、华创证券、华夏基金、中信证券、华安财保资产、开源证券、中金公司 |
| 时间 | 2023年11月9日、11月13日、11月14日、11月15日、11月20日、  11月28日、11月30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、投关总监 |
| 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、矿山机械设备制造等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、矿服定价模式及结算模式？**  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。  **3、矿服业务的成本构成**  主要是人工、材料、设备。公司服务的对象多为大型矿山，其作业方式为机械化作业，故设备成本较其他两项成本稍高。  **4、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。  **5、矿服业务是否有季节性**  矿服业务没有明显的季节性规律，与各项目所处生产阶段有关系。  **6、矿服目标客户的选择**  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。  **7、矿服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、不同种类的资源，矿山开发服务在技术方面是否有差异？**  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。  **9、海外矿服业务主要在哪些地方？**  公司海外矿服主要分布于非洲及欧亚地区，主要项目位于赞比亚、刚果（金）、加纳、塞尔维亚、哈萨克斯坦、印度尼西亚、老挝等地。  **10、海外用人模式**  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、应收款账期**  矿服业务按照行业惯例，应收账款分为应收工程进度款、应收工程进度扣款（保留金）和应收质量保证金。其中：  1）应收工程进度款系根据合同约定，在项目结算时需支付一定比例的工程款。应收工程进度款主要由结算期和支付期时间差造成。  2）应收工程进度扣款（保留金），为根据合同约定，在进行结算时，业主按照一定比例扣留与公司结算的工程进度款作为工程保留金，待工程竣工验收合格（基建合同）或年度结算后（采矿合同）一并支付给公司。  3）应收质量保证金，对于基建合同，业主会按照合同约定比例扣留部分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，待工程竣工验收合格一年后支付给公司。  **12、海外有哪些其他矿服服务商？**  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。  **13、矿服的发展趋势**  矿服今年三季度增长显著，主要是各项目所处生产建设阶段使得本期业务量有所增加。以往经验来看，公司矿服业务整体增长平稳。  **14、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，单价也会存在差异。  **15、矿服的外包程度是怎样的？**  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，我们的传统优势在建设和采矿环节。勘探大部分由专业的勘探公司进行，规划设计、建设、采矿生产环节外包程度较高（露天开采除外），选矿、冶炼外包程度很低。  **16、国内与国外矿服单价有何差异？**  不同矿山，因其资源情况、开采的技术难度、开采成本等具有差别，单价也会存在差异，因此不具备可比性。  **17、是否可以根据每年新签合同金额判断当年收入增幅？**  不能单纯按照每年新签合同金额推算当年收入增幅。矿服业务合同通常为单价合同，最终需按照作业进度、根据实际验收完成的工作量及单价来进行结算；另外，单个合同涵盖的周期不同，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。  **18、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。  **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、铜价的周期波动是否会影响公司矿服业务的稳定性？**  首先，公司矿服业务服务于包括铜矿、铅锌矿、铁矿、钾盐矿等在内的非煤地下固体矿山。同时，公司以 “实力业主、知名矿山” 为目标客户，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。  **21、资源项目进展**  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。  Lonshi铜矿于2023年9月20日投产，初步计划2024年完成爬坡，2025年达到达产状态。  两岔河磷矿南采区已投产，力争完成全年15万吨的出矿任务；北采区已开工建设。  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。  **22、雨季是否会影响Dikulushi的生产计划？**  Dikulushi铜矿的生产及销售计划，考虑到了当地在11月-4月为雨季的气候特点，产量及销量在全年并非均匀分布。一般情况下，雨季影响矿区外围道路状况，进而影响生产物资采购和销售产品的运输，因此雨季产销量相对较低。  **23、Lonshi铜矿的运输是否受雨季影响？**  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。  **24、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。  **25、未来是否有并购矿山的规划**  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。  **26、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。  **27、转债后续安排**  公司在7月公告承诺在2023年7月28日至2024年1月27日的六个月内，若“金诚转债”触发赎回条款，公司均不行使提前赎回权利。以2024年1月28日（若为非交易日则顺延）为首个交易日重新计算，若“金诚转债”再次触发赎回条款，公司将根据《可转债募集说明书》的约定，再次决定是否行使“金诚转债”的提前赎回权利。 |