

海南矿业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位	万和证券、瑞达期货资管、鸣石投资、朔盈资产、枫缘基金、国时资产、天骊资产等 21 名机构投资者与个人投资者 (排名不分先后)	
时间	2024 年 11 月 15 日 14:00-15:00	
地点/沟通方式	上海市黄浦区龙华东路 917 号万和证券会议室/线下会议	
上市公司参与人员	海南矿业副总裁、董事会秘书 海南矿业投资者关系高级经理 海南矿业投资者关系经理	何婧 杨丰源 周文智
投资者关系活动主要内容介绍	会议议程： 1、开场致辞——何婧 2、介绍公司概况及具体业务情况——杨丰源 3、介绍公司发展战略及投资逻辑——何婧 4、交流问答 交流的主要问题与回复： 1、公司铁矿石产品竞争优势。 公司深耕铁矿石行业多年，是国内为数不多的以铁矿石采选为主业的上市公司之一。石碌铁矿截至 2023 年末资源量为 2.43 亿吨，具有资源禀赋优势。由于石碌铁矿石品位及伴生元素的差异化，公司生产的铁矿石产	

品，特别是占到成品矿产量 65%左右的块矿产品，不仅有超过 50%的较高毛利率，同时具有高硅、低铝、低磷、呈酸性等特质，更优于国内钢铁企业依赖进口的低硅含量铁矿石，能有效降低炼铁成本，是合理搭配高炉炉料结构的首选酸性配料。受益于多年的经营累积以及市场上对于公司“海南矿”的认可度，公司在行业内积累了良好的口碑，具备一定的品牌知名度和影响力，并已形成了稳定良好的客户基础，主要客户包括宝武资源控股（上海）有限公司、邯郸钢铁集团有限责任公司、敬业钢铁有限公司等，战略和长协客户订单占 70%以上。此外，公司铁矿石采选技术特别是跳汰技术具备国内领先水平，具有技术领先优势。

2、公司对铁矿石价格明年走势研判如何？

从供给端来看，虽然未来会有新的铁矿石资源投放市场，但其释放速度不会很快，而且总体量仍无法与四大矿山相比。从需求端分析，虽然房地产行业对钢材需求有所下滑，但家电制造业、船舶制造等领域的板材需求增长以及中东及南亚国家基建项目的持续增长对钢材需求量带来提振。因此，根据第三方预测及公司自身的判断，我们预计明年铁矿石 62%普指价格中枢可能会在 90 到 100 美金之间。

3、氢氧化锂项目建设进展如何？

位于海南洋浦的 2 万吨氢氧化锂项目试生产前准备工作有序推进，试生产所需的 1.5 万吨锂精矿原料已经全部入库，项目预计于 2024 年内建成并试生产，2025 年年初合格品下线。

4、氢氧化锂项目相较于其他竞争对手有何优势？

新能源上游领域是公司重点关注和布局的主赛道，并且是要长期深耕的产业，低成本的上游保障是产业布局的核心。公司氢氧化锂（一期）2 万吨产品为电池级单水氢氧化锂，针对日韩等高镍三元锂电池企业，采用成熟可靠的酸化-冷冻法生产工艺技术并配以先进的自动化产线和具有多年锂行业生产经验的技术团队，确保在生产效率、锂回收率以及产品质量上达到同行业先进水平。

公司致力于打造从锂资源自主开发到锂盐加工一体化的产业模式，通过产业链上下游协同能有效控制成本，目前预计一体化成本可以控制在不超过 7 万元/吨的水平。此外，公司还将积极利用海南自贸港税收优惠政策，进一步增强公司氢氧化锂产品的成本竞争优势和市场竞争能力。

5、公司在战略规划和并购方面有何计划？

公司近年来坚持“产业运营”与“产业投资”的双轮驱动战略，不断深化“铁矿石+油气+新能源”产业布局，在未来发展方面，充分发挥我们在矿产资源采掘领域及油气勘探开发领域的技术和经验优势，聚焦战略性资源，力争成为具有国际影响力的产业发展集团。

公司未来将继续围绕战略性资源进行投资并购，每年战略预算均设置了具有一定规模的投资并购项目落地目标，控股股东复星集团凭借强大的海外投资并购能力为我们提供了竞争优势，后续会保持一定的并购力度，但具体投资并购项目的选择需要取决于市场机遇和结合国家和市场需求、行业周期、各个项目本身具体情况以及与公司战略的匹配和协同情况来判断。

6、在油气业务方面，公司如何应对价格波动带来的风险？

公司的原油及天然气产品直接销售至合作的国家石油公司，原油产品售价贴合布伦特原油价格。天然气产品主要在中国进行销售，目前主要参考政府制定的基准管道气门站价，价格稳定。

虽然面临原油价格波动风险，但在公司油气业务的资产组合中，售价和毛利率稳定的天然气业务产量占比超过 60%，能较好地稳定整个油气板块的收益；同时，得益于洛克团队良好的管理和运营能力，目前公司在产的油田项目平均成本约为 35 美元/桶，有一定的竞争优势，且正在并购交易中的阿曼项目 3&4 区块的成本更低；此外，公司也将在分析研究行业数据基础上，结合实际生产经营情况，适当开展套期保值业务，锁定利润，对冲价格波动带来的风险。

7、公司所构建的业绩安全垫体现在哪几个方面？

	<p>铁矿石业务是公司的压舱石，一方面广受市场欢迎的非主流块矿产品生产成本低、销售价格波动较小、毛利率较高，奠定了铁矿石产品的安全垫；另一方面通过实施磁化焙烧技改提升铁精粉产品的利润率；同时，石碌分公司持续推进精益管理等方式实现降本增效，保持稳定利润。</p> <p>此外，公司在油气业务的布局在不断扩大，油气业务有效平滑铁矿石单一产品价格波动对公司业绩的影响。其中天然气业务售价及成本稳定，产量稳定在较高水平且还有一定的增长空间，保障了油气业务的安全垫。原油业务方面，公司正在推进的全面要约收购的阿曼油田既有在产区块又有勘探区块，目前在产的 3&4 区块年产量约 300 万桶，按照要约收购计划，如可按期在 2024 年内完成结算，则 2025 年公司原油产量将可增加约 300 万桶，将进一步巩固并提升公司的油气业务的盈利能力，油气业务对公司整体业绩的贡献预计将持续增强。</p> <p>新能源上游领域是公司重点关注和布局的主赛道，并且是要长期深耕的产业，低成本的上游保障是产业布局的核心。公司在加快 2 万吨氢氧化锂项目及 Bougouni 锂矿将分别于 2024 年内建成并试生产和 2025 年初建成投产。公司致力于打造从锂资源自主开发到锂盐加工一体化的产业模式，通过产业链上下游协同发展提升整体竞争力，并积极利用海南自贸港税收优惠政策，保障公司氢氧化锂产品的成本竞争优势和市场竞争能力。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>填报日期</p>	<p>2024 年 11 月 19 日</p>