## 洛阳栾川钼业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动 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
参与单位名称	参与公司线上2024年半年度业绩说明会的投资者	
时间	2024年8月30日10:00-11:30	
地点	上海证券交易所证路演中心心(网址: http://roadshow.sseinfo.com/)	
公司接待人员	首席财务官:李国俊先生 董事会秘书:徐辉先生 独立董事:顾红雨女士 副总裁:梁玮女士	
投资者关系活动	问答:	
主要内容介绍	1. 公司的勘探目前进展如何?	
	答: TFM 铜钴矿开展矿区外围找矿和深部地质勘探工作,	
	均取得显著成果。主要包括 Big Pumpi 铜钴矿的地质详	
	查, TENK 矿和 FGME88 矿深部地质勘探, 共完成 6,200 米的金刚石钻探, 提高资源量级别并达到预期勘探效	
	果。KFM铜钴矿主要开展深部硫化矿补充勘探及外围地质	
	找矿,现已完成钻孔施工19个,合计进尺6,017米,深部	
	硫化矿勘探效果良好,外围找矿也取得一定进展。	
	THE PARTY PA	
	2. 自由现金流情况非常好,资 细介绍一下?	金使用的角度是否可以详
	答:公司持续追求有利润的收入,有现金流的利润。今年上半年,以铜钴板块为主要贡献来源,公司取得强劲稳健的现金流表现:实现经营性净现金流108亿人民币,同比增加20.2亿;自由现金流68.1亿,同比增加46.3亿,提	
	升幅度达到 213%。公司一直致力于为投资者创造更高价	
	值,提升股东长期回报。公司今年披露提质增效重回报的公告,公告中承诺 2024-2026 年连续三年,每年现金分红占当年合并报表中归母净利润比例超 40%。从财务杠杆角	
度,公司将根据市场利率变化以及公司资金使用效		以公司负金使用效率专力

面,统筹规划债务比例。公司未来可见的规模较大的资本 开支主要在刚果金 TFM 和 KFM 两个项目的扩产上面,将在 未来的项目建设周期内投入,相关规划方案完成后,将适 时向各位投资者通报。

## 3. 公司后面几年铜产量怎么规划?

答:公司2023年底提了未来五年的发展目标,计划完成"三步走"战略第二步"上台阶"的目标,进入全球一流矿业公司行列,到2028年实现年产铜金属80-100万吨。公司在刚果(金)的TFM矿山具备年产45万吨铜的生产能力,KFM具备15万吨铜的生产能力。今年上半年,KFM保持高产,TFM混合矿项目顺利达产达标,共实现产铜31.38万吨。目前,公司正在加快推进TFM西区和KFM深部开发,对达成铜金属产量规划做必要前期准备。感谢您的提问。

## 4. 请问公司未来有何分红与派息计划

答: 尊敬的投资者您好,公司高度重视投资者回报,严格按照相关法律法规及公司章程的规定制定分红方案,持续提升股东回报水平,给予广大股东丰厚稳定的投资回报。2024年,公司向全体股东派发了2023年末期股息,即每10股派发现金红利1.5425元(含税)。根据截至2023年12月31日本公司总股本(扣除公司回购专用证券账户所持股份数),2023年末期股息派发总额预计为人民币3,300,072,344.65元(含税),现金分红比例约为40.00%。

为提升股东长期回报的确定性,未来三年(2024年-2026年)公司将按照《公司章程》中的规定制定利润分配方案,承诺在满足公司正常经营及未来发展的前提下2024年至2026年连续三年每年现金分红占当年合并报表中归属于母公司股东的净利润比例超40%,为投资者创造更多价值,维护广大股东合法权益。感谢您的关注。

5. 您好,公司 2024 年第四季度有何发展规划?如何继续 保持良好的发展趋势?谢谢

答: 尊敬的投资者您好,2024年是公司的"精益年",我们将围绕"提质、降本、增效"的总方针,积极践行运营、成本、创新、ESG、人才等要素的全面提升。铜钴、钼钨、铌磷板块将持续优化工艺流程,改善技术指标,进一步提质增效。同时加快推进TFM西区 pumpi 矿和 KFM 深部开发。2023年我们提出了未来五年的发展目标,实现年产铜金属80-100万吨,公司将在内生增长方面投入更多的

精力。感谢您的关注。

6. 请问梁总,今股票市场如此低迷,公司有没有回购注 销计划?

答: 尊敬的投资者您好,股价波动受宏观经济环境、市场情绪、供需关系等多重因素影响。目前公司暂无回购股份等计划。感谢您的关注。

7. 尊敬的董秘您好,请问公司的产品主要出口到哪些国家和地区?谢谢!

答: 尊敬的投资者您好,公司铜、钴主要产品为阴极铜和氢氧化钴。阴极铜业务建立起了矿山-IXM-终端加工厂及冶炼厂的业务模式;氢氧化钴主要通过 IXM 的贸易网络销售给下游钴冶炼厂商和新能源供应链下游生产商。钼、钨相关产品采用"生产厂-销售公司-消费用户"的直销模式,辅以"生产厂-第三方贸易商-消费用户"的经销模式。铌产品同样建立了"生产厂-IXM-消费用户"的经销模式,整合 IXM 全球销售网络和中国国内销售团队的铌铁客户销售网络,不断增厚铌铁销售利润。磷产品当地生产,当地销售。化肥混合商按不同的配方将公司的磷肥和其他辅料混合调制生产出混合化肥,并销售给巴西境内终端用户。感谢您的关注。

附件清单(如有)

无