

证券代码：000893

证券简称：亚钾国际

亚钾国际投资（广州）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	泰康资产、永赢基金、国寿养老、建信人寿、招银理财
时间	2022年11月28日至2022年11月30日
地点	线上、线下交流
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：刘冰燕女士 投资者关系部经理：杨希辰先生、张显婷女士 证券事务代表：姜冠宇先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">问题 1：公司的项目所在地老挝是否具备国际化区位优势？</p> <p>答：老挝地处东南亚地区核心位置，与泰国、越南、柬埔寨、缅甸、中国接壤，辐射范围涵盖印度、印度尼西亚、马来西亚等国。</p> <p>公司老挝钾盐项目拥有优越的地理环境和便利的交通条件，北距老挝首都万象 380 公里，东距越南边境 180 公里，西距老泰 3 号友谊大桥 40 公里，矿区东侧紧邻连接柬埔寨和越南的重要交通干线 13 号公路。13 号公路为老挝主干道，由北到南贯通老挝全境。13 号公路向北可通往万象，公司产品</p>

可销售至老挝本地、缅甸客户；向西连接老泰友谊大桥，公司产品可直销泰国；向东对接越南万安港、格罗港及海防港多个港口，销售至越南本地及通过海运销往国内及东南亚等地。

与加钾、俄钾相比，公司项目地处老挝中部，离越南、泰国、柬埔寨、缅甸及印度等农业国家较近，靠近我国市场，具有临近需求地、运输成本低的绝对区位优势。同时，贴近消费市场的竞争优势还体现在公司可以采用小、零、快的发货方式，满足东南亚地区多样化的需求，并享受老挝作为东盟成员国和 RCEP 成员国在地区经贸环境、进出口和税收等方面的政策优势。

问题 2：公司是国际化公司，且以利润优先进行销售，公司钾肥产品为什么不都销往国外呢？

答：中国是全球钾肥消费量最大的地区，每年需求量约 1700 万吨，自给自足的量仅为 700-800 万吨，国内的供给量远远满足不了需求量，50%以上依赖进口，因此加钾、俄钾等国际钾肥龙头企业都很重视国内市场的布局。公司的发展目标是成为世界级钾肥供应商，目前正在连续扩建，力争每年增加一个 100 万吨产量，因此也需要提前布局国内市场，以构建更加稳定完善的销售系统。

问题 3：老挝地区钾盐矿有何优势？

答：老挝钾盐矿属于固体光卤石钾盐矿具备如下优势：

1、钾矿及伴生矿资源丰富。老挝的矿产资源分布广泛且丰富，但勘查与开发程度极低。公司目前已拥有老挝 35、179.8 及 48.5 平方公里的钾盐矿，折氯化钾资源储量超 10 亿吨，已超过国内钾盐资源储量。老挝政府希望充分发挥国内矿产资源优势，助力当地经济发展，从钾盐矿企业的开发经验、技术工艺、资金实力、环保措施等维度进行考核发放相应探矿权，

并提出了严格的要求。公司凭借已建成 100 万吨钾肥产能和在建 200 万吨扩建产能优势及实力在激烈的竞争中拿到了甘蒙省 48.5 平方公里的钾盐矿且是沙湾拿吉省 74.2 平方公里钾盐矿唯一获得老挝政府受理的企业。公司老挝钾盐矿伴生多种包含溴、锂、镁、铷、碘、铯、硼等元素在内的稀缺、稀贵资源，目前公司非钾事业部已率先启动了溴素项目的投资建设，未来也将加强其他资源的勘探、开发及利用，培育公司利润增长点。

2、老挝钾矿获取成本低。公司在老挝获得的钾矿，老挝政府是不征收矿产资源费，每年会征收少量的政府义务金，这使得在老挝获取矿产资源的成本很低。公司获取 35 矿区采矿权用了 29 亿元（不包含固定资产 7 亿元），获取 179 矿区采矿权折价到 38 亿元（评估值 49 亿元），如果加上收购其他三家国有股东的股份总数将超过 50 亿元。本次获取新增的 48.5 矿区的探矿权，加上详勘费用、采矿权获得费用，预计总费用不超过 1 亿元左右，是 35 矿区获取成本的三十分之一，是 179 矿区的十分之一。直接把公司矿石摊薄成本从 35 矿的 6.3 元/吨、179 矿的 1.6 元/吨大幅降到 0.16 元/吨左右（因资源量还未确定，用可比面积来折算）。

问题 4:公司较其他国际钾盐公司在钾盐矿开发难度上有什么差异？

答：全球各地区钾盐矿都存在较大差异，如加拿大等传统钾资源地，受国别政策、钾矿埋藏深度深（800-2000 米）、人工费用贵、环保要求高等多种原因导致：1、钾盐矿投资成本过高，每 100 吨钾盐产能建设通常需要 13-15 亿美元；2、建设周期过程长，通常从矿山建设到产能落地大约需要 5-8 年，有些甚至在 10 年以上。而一些老矿也因透水、资源禀赋恶化或开采工况条件恶劣，产能与产量之间差价逐渐拉大。

在老挝国内，不同矿产区位分布开发难度也不同。老挝的钾盐矿资源主要分布在万象盆地和甘蒙省呵叻盆地。由于万象盆地钾盐矿存在着易溶物溢晶石（ $\text{CaMg}_2\text{Cl}_6 \cdot 12\text{H}_2\text{O}$ ）并对开采工艺形成限制等原因，万象盆地钾盐矿至今还没有出产品。相反，公司所在甘蒙省呵叻盆地钾盐矿位于甘蒙省和沙湾拿吉省境内，几乎没有溢晶石，埋藏浅且矿体厚，开采条件较好，因此也有助于公司快速产能扩建。

问题 5：请介绍下公司国际化销售的战略布局。

答：公司产品销售长期深耕东南亚、东亚、南亚、大洋洲等优势主流钾肥市场，在上半年国内钾肥供应短缺时也开始布局国内市场。目前公司正在越南、泰国、印尼、马来西亚、印度等各国逐步建立分/子公司或者办事处，进一步挖掘国际市场潜力。

问题 6：公司的六字战略方针是“资源、规模、创新”，请介绍下公司的战略。

答：公司长期坚持“资源、规模、创新”的六字战略方针，是具有“国际化”优势的企业，发展成为世界级钾肥供应商。

1、资源是公司发展的基础：公司充分体现“资源为王”的价值理念，不断扩大境外优质钾盐资源储备。

公司在已获得的老挝甘蒙省东泰 214 平方公里合计 8.29 亿吨折纯氯化钾储量的基础上，近期，经过激烈的竞争，公司在甘蒙省又新获取了 48.5 平方公里钾盐探矿权。因此，目前公司氯化钾资源储量已达到 10 亿吨以上，超过目前我国目前钾盐储量，进一步夯实亚洲最大钾盐资源量企业的优势地位，为公司发展成为世界级钾肥供应商提供有力支撑。同时公司正在申请沙湾拿吉省 74.2 平方公里钾盐区块探矿权（公司目前是該钾盐区块唯一一家获得老挝沙湾拿吉省同意项目报批

申请受理的公司)。

2、规模是公司发展的方向：产能扩建规划清晰，钾肥产量规模快速提升。

公司已规划清晰的产能增长目标：力争实现 2022 年底第二个百万吨钾肥项目建成投产、2023 年底第三个百万吨钾肥项目建成投产：力争实现 2022 年-2024 年产量分别为 100 万吨、200 万吨和 300 万吨，2025-2026 年实现 500 万吨产量，中长期实现 800-1000 万吨产量。

3、创新是公司持续发展的保证：坚持创新，实现降本增效，不断增强核心竞争力。

公司始终坚持创新发展理念。在首个百万吨项目建设达产过程中，公司已自主攻克了光卤石冷结晶正浮选工艺。公司坚持技术创新来不断降低生产成本：（1）通过不断提高机械化开采程度来提升生产效率来降低单吨生产成本，公司已通过前期的工艺设备优化，创造了单日最高产量突破过 4000 吨的新记录；（2）通过精细化管理、搭建智能矿山系统等先进的软件技术帮助公司实现可视化、实时化管理，通过提高管理效率来进一步降低成本。公司的目标是降至行业平均成本以下，不断提高产品利润空间，为公司和广大投资人创造最大收益。