金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2024年4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 | 新思路投资 |
| 时间 | 2024年4月26日 |
| 地点 | 公司展厅参观、现场调研 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书、投关总监 |
| 调研主要内容汇总 | **1、公司的核心竞争力、行业壁垒表现在哪些方面？**  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。公司深耕矿山服务行业，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和项目运营管理等方面积累了丰富的行业经验。通过对这些能力和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、缩短建设周期并节省建设投资是公司作为矿山服务商的核心能力。公司也凭借着卓越的执行力和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。  **2、未来是否还有海外并购矿山的规划？**  长远来看，关注体量与公司规模相匹配的铜和贵金属资源。现阶段，我们认为通过在已有资源项目中进行勘探来增储是更加经济的资源获取方式。  **3、海外矿服占比**  公司近年来大力发展海外市场，海外矿服业务占比逐步提升，截止2023年底，海外矿服收入占公司矿服业务收入的比重已达到62.96%。  **4、矿服合同期限**  基建合同一般按照工期来签；采矿合同视具体项目情况，有的在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。  **5、资源品种对矿服的定价是否有影响？**  矿服采用成本加成的方式进行定价，价格与资源禀赋、开采的技术难度和开采成本有关。不同的资源品种，受上述因素影响，定价可能有一定的差异。  **6、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。  **7、海外用人问题**  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。  **8、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）工程进度款系根据合同约定，每月按照完成的工作量进行结算需支付一定比例的工程款。应收部分主要由结算和支付的时间差造成。  2）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）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。 |