金诚信矿业管理股份有限公司

投资者关系月度记录

（2024年6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 | 广发证券、宝盈基金 |
| 时间 | 2024年6月4日、6月20日 |
| 地点 | 线上会议、现场调研 |
| 上市公司接待人员 | 董事会秘书 |
| 调研主要内容汇总 | **1、矿服的业务模式**  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，公司的传统优势在建设和采矿环节，以“大市场、大业主、大项目”为目标市场，希望从矿山建设阶段介入矿山生产，服务于生产规模大的矿山。  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。  **2、矿服业务的成本构成**  矿服成本主要是人工、材料、设备。  **3、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。  **4、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。  **5、公司未来业务发展规划？**  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。  **6、海外业务占比情况**  公司近年来海外业务规模增大，海外收入占比增加。2023年公司境外主营业务收入占主营业务收入的比重达64.51%。  **7、Lubambe铜矿收购进展**  公司于2024年6月20日发布了《金诚信关于收购Lubambe铜矿的进展公告》，公司已按照协议约定，对Lubambe项目公司董事及高管进行了任命，并有权就Lubambe铜矿的运营和管理直接作出决定。公司将继续推进股权变更登记以完成本次交易的交割，并将根据进展情况及时履行信息披露义务。  **8、哥伦比亚项目进展**  San Matias项目Alacran铜金银矿的可行性研究报告已获得Cordoba Minerals Corp.董事会批准，Alacran铜金银矿床环境影响评估已提交哥伦比亚国家环境许可证管理局（ANLA）审批，具体情况详见公司于2023年12月19日发布的《金诚信关于San Matias铜金银项目的进展公告》。  完成开采计划（PTO）和环境影响评估（EIA）是San Matias项目Alacran铜金银矿转入建设阶段的两个必要条件，相关许可是否能顺利通过以及获得许可所需时间，存在一定不确定性。 |