

证券代码：601061

证券简称：中信金属

公告编号：2026-043

中信金属股份有限公司 关于参加中信股份2026年中期业绩联合发布会情况的 公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

中信金属股份有限公司（以下简称公司或中信金属）于2026年9月4日下午14:00-16:00参加中国中信股份有限公司在上证路演中心举办主题为“推动‘三三五’发展战略，强化‘科产融’综合优势”的2026年中期业绩联合发布会，现将有关事项公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

2026年8月28日，公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露了《关于参加中信股份2026年中期业绩联合发布会的公告》。公司董事、总经理王猛先生，董事会秘书秦超先生出席了本次业绩说明会，并与投资者进行互动沟通和交流，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司的回答情况

1. 公司2026年上半年业绩已接近去年全年，请问公司拓展矿业投资和大宗商品贸易双主业有何最新进展？公司业绩增长的主要驱动力是什么？未来海外业务布局有哪些考虑？

上市三年多以来，中信金属的业绩呈现稳定增长的态势。今年上半年，公司精准把握市场机遇，推动优势业务加快放量、重点项目价值释放，上半年公司整体盈利已接近2025全年表现，创下同期历史新高。具体来看，2026年1—6月，中信金属实现营业收入869.11亿元，同比增长36.53%；归属于上市公司股东的净利润26.73亿元，同比增长84.55%。

（1）关于矿业投资和大宗商品贸易双主业的进展情况

投资业务方面，我们持续加强对矿产资源项目的投后管理，投资收益已成为拉动盈利能力提升的强劲引擎。拉斯邦巴斯矿山项目生产运营良好，稳产增效，得益于铜品位保持在较高水平和选矿处理量提升，上半年生产铜精矿含铜约21.0万吨，产量持平去年同期，其中第二季度产铜约10.9万吨，环比增长约8%，这就带动了整体盈利水平持续提升，对公司贡献的权益利润接近翻倍。艾芬豪矿业旗下卡莫阿-卡库拉铜矿上半年共生产13.6万吨阳极铜、粗铜或待售渣选精矿；基普什锌矿于第二季度创下精矿产锌7万吨的新纪录，上半年共生产精矿含锌13.5万吨；普拉特瑞夫铂族多金属矿稳步推进一期选厂产能爬坡，二期扩建施工进展顺利。巴西矿冶公司产销量同步增长，继续巩固铌行业领先地位，全球市占率保持在70%以上，持续为公司贡献可观的权益利润。

贸易业务方面，公司主动把握市场结构性机遇，优化市场布局、品种结构和经营模式，发展动能加速释放。铜业务方面，公司着力强化市场研判，持续优化资源组织，灵活把握销售节奏，推动全产业链品种贸易的协同增效，盈利能力进一步提升。铌业务方面，我们深化与巴西矿冶公司的战略合作，钢铁领域核心市场优势持续巩固，特殊铌产品的新兴市场拓展取得积极进展，中国市场需求保持增长，公司整体销量实现突破，继续保持行业领先地位。铝业务方面，我们积极把握市场阶段性机会，统筹推进铝土矿、氧化铝和电解铝等品种经营，在巩固国内业务的基础上，加快拓展国际转口贸易，效益实现较好增长。

（2）关于公司业绩增长的主要驱动力

我们认为中信金属业绩增长的主要驱动力，靠的是公司数十年来在投资业务、贸易业务、科技创新、风险防控，以及人才梯队等方面积累的核心竞争能力和优势，重点介绍以下方面：

一是稀缺矿产资源和产业投资组合禀赋突出。公司整体资源布局兼顾战略保障与经济回报。中信金属有别于其他贸易公司的一点就是我们坚持对上游资源的直接布局。目前在产业链上游，我们所布局的海外矿产资源项目在全球范围内具备较高的市场认可度，稀缺性强、资源价值高、增储潜力大。在产业链中下游，我们国内投资项目兼具广泛的市场影响力和较强的业务协同能力。所以合理的资源投资布局是公司在关键矿产资源领域的长期有竞争力的来源和保障之一。

二是“贸易+”模式创造价值和打造差异化优势。在上游资源端，公司通过参股

世界级矿山项目获取分销权益，并与行业头部矿山企业深化长期合作，有效提升资源获取和保障能力。在下游市场端，公司持续拓展全球化服务网络，业务合作有效触达国内主要黑色和有色产业链的核心客户，深入理解客户，通过能够为客户价值的贸易服务帮助客户获得更大的成功。

三是科技创新体系赋能发展。科技创新是公司发展的重要基因和特色之一，我们现已将其升级为公司战略的一环。三十余年来，我们将铌技术推广至中国钢铁工业和众多新材料领域，并广泛布局纳米晶磁性材料、航空航天材料、超导材料、电池材料、光学玻璃等先进新材料方向。当前，公司致力于构建更为开放协同的创新体系，围绕中信金属先进材料研究院以“自主创新+联合研发”模式开展关键材料技术研究，来赋能我们的投资和贸易业务。

（3）关于未来海外业务布局

作为国内领先的金属及矿产品贸易商和矿业投资公司，我们未来的海外业务布局将围绕主业重点发力，持续深化全球资源布局，加快构建国际化贸易业务新格局。

在推进全球资源布局方面，我们的目标是持续增厚长期有竞争力的资源基础。因此，在巩固现有基础上，公司将持续完善投资能力体系，为加快项目落地夯实基础。重点围绕铜、铝等关键金属品种，加强对非洲、南美洲、东南亚、中亚等重点区域的项目扫描，深化国别研究和行业研究，拓宽优质项目来源。

国际化贸易能力建设方面，我们的目标是致力于不断提升资源获取能力，增强渠道延伸和差异化、精细化的客户服务能力，以持续围绕“贸易+”模式打造差异化竞争优势，逐步构建国际领先的贸易业务格局。具体做法上，公司将依托现有新加坡公司向外辐射，进一步挖掘东南亚区域贸易机会；以坦桑尼亚公司为支点，加强非洲地区业务探索。同时，公司也在积极进一步研判全球其他大宗商品资源聚集地、主要消费市场和贸易中心的布局机会。

此外，在科技创新方面，我们的目标是借助全球创新资源和力量赋能业务发展，为经营发展提供技术支撑与创新动力。因此，我们将继续秉持开放合作的理念，持续拓展与国际科研机构及海外行业伙伴的交流合作，探索联合研发联合推广等合作模式。

2、近期公司独立董事孙广亮先生、陈运森先生因连续任职满六年辞职。作为董秘，您如何评价当前董事会的治理规范度及风险防控能力？在新老独董交替的过程

中，董事会如何确保对公司内控及经营管理的监督不出现断层，继续切实维护中小股东的合法权益？

公司两位独立董事因连续任职满六年辞任，是严格执行监管规定的正常人事更替，体现了公司治理的规范性与合规性。两位独董在补选完成前继续依法履职，有效保障董事会及各专门委员会运作和内部控制的监督不出现真空；目前，公司已完成新任独立董事的选举工作，新老独董已顺利完成交替。此次调整不会影响公司治理的连续性与稳定性，董事会将一如既往地强化内控监督，切实维护公司及全体股东，特别是中小股东的合法权益。

3、拉斯邦巴斯铜矿上半年为公司贡献了良好收益。请管理层介绍该矿山的最新运营情况及未来产量指引。

尊敬的投资者您好，拉斯邦巴斯铜矿上半年生产运营稳定，生产铜精矿含铜约21.0万吨，产量持平去年同期，其中第二季度产铜约10.9万吨，环比增长约8%。拉斯邦巴斯2026年铜精矿含铜产量指引为38万至40万吨。公司将持续加强投后管理，推动稳产增效。谢谢！

4、随着海外矿山资产占比的提升，ESG合规日益重要。公司在定期报告中是否会进一步增加关于海外矿山环境保护、社区关系及安全生产等非财务指标的披露，以增强长期投资者的持股信心？

中信金属目前主要矿业投资均为参股投资，相关矿山项目由项目公司负责日常生产经营，并承担环境保护、安全生产、社区关系等ESG管理的主体责任。相关项目公司均建立了与自身运营所在地法律法规、监管要求及项目实际相适应的ESG管理机制。作为重要股东，中信金属始终高度关注参股矿山的可持续经营情况，并通过股东治理机制、董事会及相关专业委员会等渠道，持续了解项目在生产运营、安全环保、社区关系等方面的重要事项，将ESG因素作为我们判断项目长期经营质量和投资价值的重要维度。公司自上市以来持续发布ESG报告，主动向市场披露公司在环境、社会及公司治理等方面的实践与进展。未来，我们也会结合监管要求、资本市场关切以及公司对参股项目的信息获取和管理实际，持续完善相关信息披露，谢谢！

5、上半年业绩大增很大程度上得益于“投资项目权益利润持续增长”及大宗商品价格上涨。请问在财务核算上，公司对联营企业（如邦巴斯、CBMM）的投资收益确认周期是怎样的？同时，在当前高负债的行业特性下，公司下半年是否有明确

的降本增效或优化融资结构的计划，以进一步压降财务费用对利润的侵蚀？

感谢您的关注。关于联营企业投资收益核算，公司对拉斯邦巴斯、CBMM等联营企业，按照权益法按月确认投资收益，相关数据同步体现在公司各期财务报表当中。在融资与财务费用方面，上半年公司主动压降贷款规模，叠加市场利率下行的有利因素，财务费用同比实现较大幅度下降。下半年，我们将立足业务实际，持续推进降本增效工作，进一步优化结算模式与整体融资结构，多措并举尽可能压降财务费用。

6、公司深耕大宗商品贸易三十余年，打造了“贸易+”的差异化竞争模式。请问在当前的业务布局中，公司在上下游渠道建设、信息体系建设以及风险管控方面有哪些新的举措？如何进一步巩固公司在铜、镍等核心品种上的国内市占率和定价话语权？

感谢您的关注。公司持续完善上下游渠道建设，在上游资源端，公司通过参股世界级矿山项目获取包销权益，并与行业头部矿山企业深化长期合作，前瞻性推进全球资源布局，逐步构建覆盖重点战略品种的良好供给体系，有效提升资源获取和保障能力。在下游市场端，公司坚持以客户需求为导向，持续拓展全球化供应链服务网络，增强渠道延伸与市场覆盖能力，业务合作有效触达国内主要有色金属产业链核心客户和钢铁企业，客户结构稳固、合作基础扎实。依托较强的产业链整合能力，公司从时间与空间维度统筹配置资源，形成差异化、精细化的客户服务模式，通过交易与融资成本管理提升业务综合收益，并综合运用期货与现货联动机制，结合多港口物流体系，实现对客户需求的快速响应与采销节奏的高效匹配，持续提升服务质量与客户黏性。同时，公司高度重视风险管理，目前已建立较为完整有效的管理体系和制度流程，持续夯实内控合规机制，完善风险指标动态调整机制，不断优化业务模式管理，加强交易对手管理，强化业务全流程管控，加强信息化系统建设，不断提升风险研判与应对能力。在此基础上，公司还在财务司库管理、证券事务管理等关键职能领域，建立起系统化、可迭代的管理机制，为公司业务的持续稳健发展提供坚实保障。面向未来，中信金属将继续秉持“投资+贸易+科技”战略三角，做强做优矿业投资与大宗商品贸易，强化科技创新赋能主业，持续推动公司高质量发展。谢谢！

中信金属股份有限公司董事会

2026年9月4日