

常州亚玛顿股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2015-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p>√ 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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国海证券谭倩、李恩国；太平洋证券石金漫；</p>
<p>时间</p>	<p>2015 年 03 月 05 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人姓名</p>	<p>董事会秘书：刘芹；证券事务代表：金振华；</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、签署《承诺书》          二、采取问答方式，由董事会秘书刘芹负责回答：          1、公司 AR 玻璃的镀膜技术与竞争对手相比有何优势？          答：我公司是国内最早、目前规模最大的光伏减反玻璃生产商，公司的镀膜技术及原料都是通过公司研究团队自己研发，并掌握相关核心技术，从而在产品的性能和质量上都占有优势。同时，公司还将通过不断的技术创新，进而提升核心竞争力。          2、公司 2mm 超薄玻璃钢化技术与国内外成熟的超薄玻璃钢化技术相比优势在哪里？哪种技术成本更低？          答：目前，国内外做超薄玻璃的钢化技术主要采用的是化学钢化，（即将玻璃浸泡在化学容器里进行化学反应制成，这种钢化方式污染大、成品率低、成本高）相同面积化学钢化成本是物理钢化的 1.5 倍左右，而我公司是唯一一家实现 2mm 超薄玻璃物理钢化的公司。          3、公司目前的主营业务及技术储备情况？          答：目前，公司主营业务主要分为两部分：1、公司传统光伏减</p>

反玻璃镀膜业务（包括超薄玻璃镀膜业务）；2、公司的新产品超薄双玻组件生产项目。公司正在投资建设的新项目“多功能轻质强化光电玻璃”项目是公司光电玻璃领域的技术储备。

4、目前公司在迪拜设立工厂是基于什么考虑的？工厂的规模如何？什么时候能够实现生产？

答：公司管理层对迪拜地区的进行实地考察发现当地自然条件及光照情况较好，且当地政府对光伏产业也比较支持，市场前景广阔。同时海外市场更为成熟和规范，公司提前在海外市场布局，一定程度上避免“双反”对产品推广的阻碍。公司预计在迪拜组建产能 200MW 超薄双玻组件线，分两期完成。第一期为建设 100MW 超薄双玻组件生产线。计划上半年能够小批量投产。

5、公司当初参股的美国 Solarmax 科技有限公司是基于何目的？该公司主营业务是什么？目前的上市进度如何？

答：美国 SolarMax 科技有限公司是一家将太阳能电池板安装在住宅和商业广场的太阳能系统集成商。认购该公司股份有利于扩大本公司的下游产业链，协助开拓美国市场，提升公司的综合竞争力。同时，该公司拟在美国上市，如上市成功，则有利于本公司持有该公司股份资产的保值增值。该公司预计今年将完成上市工作。

6、公司的“多功能轻质强化光电玻璃”项目有哪些新产品？未来以什么产品为主？新项目建设进度怎样？

答：新项目具体分为两个大类：一是智能型玻璃，主要应用于建筑节能窗、也可应用于室内装饰、隔断、柜台、投影屏等；二是平板照明玻璃，主要应用于光电玻璃领域的 LED 发光玻璃，具体可以应用于玻璃幕墙、景观照明、装饰应用等多方面。目前，新项目正在实施土建工程，预计到 2015 年底部分生产线将会调试完成，进行小批量生产。

7、公司的新产品“多功能轻质强化光电玻璃”未来的市场前景怎样？

	<p>答：公司早前对市场进行了全面的调研，目前该产品因为成本较高，因此主要适用于奢侈品、高档品。而公司的新产品在工艺上较传统的产品有较大的成本优势，市场前景更为广阔。</p> <p>8、公司 2015 年的经营规划？</p> <p>答：2015 年初，公司制定了全年的经营计划：1、AR 产品争取实现 3000 万平方米的销售；2、通过太阳能基金公司建设 100MW 太阳能电站项目；3、公司 3C 产品能够实现小批量的销售。</p> <p>9、公司未来的发展规划？</p> <p>答：公司致力于往更薄玻璃应用领域的研究，并在玻璃这种基础性材料上进行其他技术的研发和创新，不但运用于光伏领域，还可以延伸至节能建材、电子消费类等领域。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2015 年 03 月 05 日