

证券代码：002192

证券简称：融捷股份

融捷股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-03

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银河基金 江宇昆；富润德利资产 周卓玮；富国基金 林浩祥
时间	2016年3月4日上午 10:00 至 11:00
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	董事、副总裁兼董秘 陈新华；证券事务代表 何成坤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>就目前公司的基本情况、主要工作开展以及公司发展规划等情况进行了交流，签署了《承诺书》，未提供资料，主要交流内容如下：</p> <p>1、矿山复产最新进展情况如何？今年复产的可能性有多大？</p> <p>答：从公司目前掌握的情况看，今年矿山复产比较乐观。当地政府采取了多种手段，加大了推进力度，并已计划在3月份将会统一部署、集中推进甘孜州矿企复产进度。公司预计二季度实现矿山复产的可能性较大。</p> <p>2、后续60万吨/年选矿厂是否在“飞地”工业园建设，什么时候启动？</p> <p>答：根据甘孜州政府批复，原105万吨扩产项目建设方案调整为45万吨和60万吨两个部分来进行，先通过技改达到45万吨处理产能并复产，后续60万吨产能问题再专题研究。</p> <p>3、如果后续在“飞地”工业园建设60万吨选矿厂，矿石运输成本是多少，是否会造成成本增加？</p> <p>答：矿石的运输成本大约在200至300元/吨，如果后续在“飞地”工业园建设60万吨选矿厂，尾矿含有多种元素，具有可利用价值，而且价值较高，可以通过销售实现再利用，“飞地”工业园区交通便利，也靠近下游客户，方便销售，尾</p>

矿销售可以部分抵消矿石运输成本。

4、公司复产后矿山锂精矿的产量是多少？

答：根据复产时间情况不同，产量会有所不同。

5、一旦矿山复产，锂盐项目是否可以马上实施？

答：锂盐项目是矿山扩产项目的配套项目，由于矿山暂未复产，锂盐项目暂未实施；目前公司已进行了规划，一旦矿山实现复产，锂盐项目会及时跟进。

6、成都周边的锂盐厂是否有采购公司锂精矿意向？

答：有一些锂盐厂有意向向公司采购锂精矿，但也要等公司矿山复产后。

7、公司锂盐委托加工成本是多少？

答：2013年锂盐委托加工费在2万元左右，每个锂盐厂的加工费会有所不同。由于目前公司矿山已停产两年，在此期间未进行委托加工，无详细数据，现在的加工费估计会有所提高。

8、锂精矿的单位成本如何？

答：因矿山已停产2年多，2013年度锂精矿毛利率大约为36%，现在对比起来，锂精矿单位价格上升，且选矿规模从24万吨/年提升到了45万吨/年，锂精矿单位成本应不会增加。

9、2015年锂精矿和碳酸锂的产品销售主要是库存产品吗？目前还剩多少库存？

答：2015年公司锂精矿和锂盐产品主要是销售库存，锂盐产品有少量贸易业务，详见公司年报。目前公司库存数量很少。

10、东莞德瑞2016年增长情况如何？

答：预计全年收入和利润会稳定增长。

11、东莞德瑞有无扩大产能计划？

答：锂电池设备厂没有产能的概念，东莞德瑞产品较为先进，在行业中尤其是全自动化成机等产品处于领先水平，会有针对性的选择一些处于行业前列的客户。

12、东莞德瑞的主要客户有哪些？

答：东莞德瑞的客户一部分是ATL、LG、三洋等，同时积极拓展国内外行业内前列的一些客户，2015年报中均有披露。

13、芜湖天量具体业务是什么？客户主要是什么？有无意向客户？

	<p>答：芜湖天量的具体业务是采购电池芯，通过研发设计电池控制系统，装配成电池 PACK 后销售；客户主要是下游新能源汽车生产厂和电子产品厂家，目前已经有一些意向订单。</p> <p>14、芜湖天量电池系统的产能情况？</p> <p>答：根据芜湖天量与政府部门签订的投资协议，芜湖天量设计产能 40 亿 Wh，分三期建设，预计今年 3 月一期 4 亿 Wh 产能能够投产。</p> <p>15、电能书包业务的产能是多少？</p> <p>答：电子书包业务设计产能 300 万部，分 3 期建设，一期项目预计今年第三季度能投产。</p> <p>16、电子书包业务是否有意向订单，客户主要有哪些？</p> <p>答：公司主要是做电子书包硬件产品，下游主要是由关联方负责，目前已经有意向订单，客户主要是面向教育系统，未来会积极开发新客户。</p> <p>17、智能电子书包业务市场前景怎么样，如何推广？</p> <p>答：电子书包产品市场较大，原材料及产品供不应求，主要依托控股股东的资源储备和公司关联方在推广，目前已有意向客户。</p> <p>18、跟市场上的电子书包相比，公司智能电子书包不同之处在于？</p> <p>答：公司智能电子书包跟目前市场上的那些产品有本质的区别，市场上的电子书包更多是通过传统电脑和 PAD 去实现数字化教学，而我们的电子书包采用 E-INK 电子墨水显示，并且具备彩色显示和柔性基板的最尖端产品。</p> <p>19、公司认为自己在锂电产业链延伸的优势是什么？</p> <p>答：公司在锂产业链上公司已布局了上游资源、下游应用，特别是 2015 年，公司加快了在锂产业链的战略布局。锂产业链上，越往应用端延伸，技术含量越高；目前上市公司、控股股东及其他关联方已经完成了锂电池全产业链的战略布局，所以上市公司延伸到应用端有先天优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 3 月 4 日