

证券代码：002394

证券简称：联发股份

江苏联发纺织股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20160901

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	兴业证券股份有限公司 环保及公用事业研究员 濮阳； 国泰君安证券股份有限公司研究所 纺织服装行业研究员 姚咏絮
时间	2016年9月01日下午
地点	董事会秘书办公室
上市公司接待人 员姓名	副总经理、董秘 潘志刚，证券事务代表 陈静
投资者关系活动 主要内容介绍	1、半年报业绩增长的原因是什么？ 主要是企业内部整体管理水平提高，成本下降；公司去年8月份收购热电40%股权，全部并表后给公司贡献较多的利润；联发天翔印染、联发领才逐步实现减亏。 2、上半年订单量和订单价格同比情况怎样？ 色织布订单量同比变化不大，服装订单有所增加。订单价格无大调整，主要根据产品结构的不同定价的，无法同比。

3、棉价上涨对公司色织布、印染布价格影响大吗？

棉价上涨在纺纱环节已经消化的差不多了，纺纱产能过剩，纱价不会大幅上涨，而且我们6月份已经囤足了棉花，七八月份棉价上涨对公司影响不大。

4、新疆棉纱厂规模多大？什么时候开始投产的？

新疆阿克苏2010年建厂，2011年开始投产，厂房规模10万锭，开始投了5万纱锭设备，今年又投了5万纱锭。新疆有政策补贴优惠，但是优惠政策的可持续性有待观察。

5、前五大客户占比少，客户集中度不是很高，原因是什么？

主要根据产品品种结构的不同，客户有所不同。我们也在极力改善这个现状，成立百人设计团队，主要是考虑大客户需求，提高产品附加值，更好的为品牌商服务，与其进行深度合作。

6、上半年棉纱销售大幅增长的原因是什么？棉纱自供比例多少？

上半年棉纱销售大幅增长主要是因为联发材料交易中心采购国内外棉纱做贸易，去年60%-70%做的国外纱，今年大部分做的是国内纱贸易。

棉纱产能之前是16万锭，自供比例40%左右，加上今年新上的5万锭，一共是21万锭，自供比例能达到50%左右。

7、介绍一下联发环保新能源公司的情况

联发环保新能源公司（原联发热电公司）年净利润6000万元左右，收入主要来源于电、蒸汽、污水处理等，目前有个3MW分布式光伏电站项目正在实施，以后会考虑秸秆发电、生物质发电、污

水处理、固废处理、危废处理等发展方向。

8、谈谈公司的长期激励基金计划

我们建立这个激励基金计划的初衷是未来 10 年看好纺织行业，这个行业对纺织专业技术和管理要求高，为了长期激励公司管理团队和核心骨干员工，吸引和留住人才。激励基金计划的受益者主要偏重于中层管理人员和核心骨干员工，而且主要根据工作年限（占主导因素）、岗位级别等因素综合评定激励对象的分配份额。

9、公司的竞争力优势有哪些？

主要竞争优势：1) 完整的产业链，拥有轧花、纺纱、染纱、织布、整理、针织、家纺、印染、制衣全产业链，热电、污水处理配套，拥有较强的成本控制优势，具备较大的盈利空间，抗风险能力强；2) 管理团队年轻化且在纺织行业经验丰富，可持续性强；3) 设计研发优势，公司每年的研发支出都占销售收入的3%左右。公司成立创意设计中心，打造百人面料服装设计团队，对战略客户进行专项服务。

10、你们的家纺公司与那些品牌家纺有何区别？

品牌家纺公司主要是做品牌、做渠道、做营销，大部分产品都是代加工。我们的天翔家纺公司主要是制造工厂，以生产为主，现在主要给国内品牌家纺做代工，同时用电、用蒸汽又给联发环保新能源公司（原热电公司）贡献了利润。

附件清单 (如有)	无
参与 人员 签名	姚咏紫 李阳 潘刚 陈静
日期	2016年09月01日