

证券代码：002785

证券简称：万里石

厦门万里石股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☒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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	1、长江金属 王筱茜、肖百桓； 2、嘉实基金 李嘉禾； 3、盘京投资 张奇； 4、国泰海通资管 罗子博； 5、MLP 刘碧； 6、建信基金 高青青； 7、中航基金 方岑； 8、创金合信 黄超； 9、磐泽资产 郑晖； 10、招商信诺资管 陈江威； 11、君成投资 崔宇； 12、西部利得 王南清； 13、英大信托 潘亮宇； 14、国金基金 范亮、童彤 15、东财基金 罗申
时间	2026 年 8 月 3 日（周一）上午 10:00-11:30
地点	万锂（厦门）新能源资源有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书：殷逸伦先生； 公司证券部同事。
投资者关系活动主要内容介绍	一、厦门万里石股份有限公司基本情况介绍： 目前公司主营业务主要涵盖石材、盐湖提锂、铀资源三大板块。 报告期内，公司基于原有业务经营现状，持续推进业务结构优化与战略转型升级，公司传统石材业务与房地产行业景气度高度相关，受下游行业持续调整影响，石材业务已连续五年出现亏损。面对传统主业经营压力，公司董事长及管理

	层立足长远发展，主动调整经营战略，持续探索转型升级路径，积极培育新的业绩增长点。 为实现转型升级突破，公司自 2022 年正式将盐湖提锂确立为核心新兴业务赛道，聚焦新能源资源领域布局。2022 年 4 月，公司联合新疆泰利信矿业有限公司合资成立万锂（厦门）新能源资源有限公司，落地盐湖提锂业务主体。2023 年上半年，公司于青海格尔木启动前端提锂生产线建设项目，并于 2023 年 8 月顺利进入试生产阶段。因项目建设过程中存在未批先建的合规瑕疵，公司收到生态环保主管部门行政处罚，相关前端生产线被依法拆除，导致公司盐湖提锂业务暂未形成实质性营业收入与经营收益。现阶段，公司深刻总结前期项目经验，聚焦资源自主可控核心目标，全力推进盐湖提锂业务重启与落地。一方面，公司重点深耕青海、新疆、西藏等国内核心盐湖资源区域，同步推进两大工作方向：一是积极筛选、匹配符合公司经营规模与发展规划的小型盐湖资源，力争实现自有资源掌控，从根本上解决业务发展的资源短板；二是主动对接区域内国有及优质资源方，深化技术合作，以技术输出赋能资源落地，搭建稳定的业务合作体系。 2023 年 12 月，公司通过设立万里石（香港）资源科技有限公司，正式切入铀资源赛道，形成公司第三大核心业务板块，完善新能源资源产业布局。目前公司铀资源业务聚焦纳米比亚、哈萨克斯坦两大海外核心资源区域，项目推进节奏差异化开展。纳米比亚项目方面，公司于 2025 年持续开展全面尽职调查工作，并于 2026 年初完成全部尽调流程并正式签署股权收购协议，实现项目阶段性落地。目前项目核心工作为协议签署后的股权交割推进，现阶段正全力落实境内外审批流程；哈萨克斯坦项目方面，受当地核心法律法规修订影响，铀资源行业投资规则出现重大调整，原前期谈判确定的合作模式、权益分配比例、合作准入要求均发生较大变化。根据新规，外国投资人项目可争取的权益比例有所下降，同时行业合作门槛、合规要求显著提升。针对政策变动，公司已多轮调整投资方案、优化合作架构并与合作方磋商。为严格保障上市公司及全体股东利益，秉持审慎投资原则，公司明确要求大股东全面排查、厘清项目政策风险与合作风险，待风险可控、方案确定后再稳步推进后续合作。 二、问答环节：
--	---

问题一：公司碳酸锂业务，目前主要采取哪些措施来推动实质性改善？

公司回复：

公司持续坚持资源获取与技术输出双轮驱动的发展策略，重点布局国内青海、新疆、西藏核心资源区域。

青海区域，受省内资源统筹整合政策规划影响，独立获取成熟存量资源项目难度较大。后续将争取与国有资源主体开展技术合作，依托技术输出能力，获取资源供应保障及长期业务合作契机。

新疆区域，公司正积极参与资源企业现场试验工作，夯实合作基础，力争培育后续项目合作机会。

西藏区域，公司通过多渠道摸排、对接潜在标的，持续挖掘具备可控条件的资源项目。

问题二：公司是否考虑南美等海外的资源？

公司回复：

结合公司现阶段发展现状与战略节奏，南美盐湖项目暂不纳入优先投资布局范围，公司将集中资源抢抓国内盐湖核心发展机遇。从客观条件来看，南美盐湖具备得天独厚的自然优势，行业普遍采用低成本滩晒法生产，项目生产成本优势显著。综合多重核心因素考量，一方面，南美部分地区政治与法律环境稳定性不足，政策法规变动风险较高，投资不确定性强，容易引发不可控的经营与投资风险。长远来看，若后续出现优质、适配的海外项目标的，公司将结合自身发展阶段、技术储备、资金实力及风险管控能力，开展全方位、深层次的审慎评估，再择机推进相关合作布局。

问题三：现在国内盐湖提锂的技术比较成熟，公司使用锰钛系吸附剂技术的优势？

公司回复：

公司盐湖提锂核心的吸附剂技术主要源自合作方新疆泰利信矿业有限公司，同时公司已对泰利信完成战略投资。公司目前应用的锰钛吸附剂，经试验验证具备显著技术优势，适用盐湖品类广泛、吸附提取效率更高、项目投入成本更低，且工艺绿色环保、环境友好，整体技术经济性与适配性表现良好。

问题四：公司纳米比亚项目的进展？

公司回复：

纳米比亚项目现阶段核心工作为股权交割协议落地后的交割筹备。交割推进存在两大审批制约因素：一方面，境内资金出境需要完成 ODI 审批，涉及多家主管机关，各部门审核侧重点不同，材料完善与沟通协调工作量较大；另一方面，境外需取得纳米比亚竞争委员会审批，该机构除审查投资方资金实力外，还重点评估我方产业技术积累、技术转移能力以及项目对当地的综合效益，相关申报工作推进耗时较长，造成交割进度不及预期。

项目目前仍属于待开发状态，后续整体开发方案由大股东统筹安排，公司作为投资方全力配合各项工作推进。

问题五：公司铀矿业务是如何规划的？

公司回复：

公司铀矿业务重点布局纳米比亚、哈萨克斯坦两大区域。项目推进情况具体如下：纳米比亚项目方面，公司力争加快完成项目交割相关工作；哈萨克斯坦项目方面，受当地核心法规修订影响，前期磋商确定的合作模式、权益架构安排均面临较大不确定性。为切实维护上市公司合法权益，公司要求大股东充分化解各类合作风险后，再启动项目交割相关流程。

问题六：生物浸铀商业化预计何时实现？

公司回复：

公司本年度已与罗辛矿签署合作协议，项目团队现已进驻现场开展相关工作。结合双方后续沟通，合作方提出新的合作构想：原协议合作重点为尾矿、尾渣处理，合作方判断，若低品位尾矿尾渣具备经济处理可行性，相关技术同样有望赋能矿区现有生产流程，提升整体商业化价值。据此，公司在筹备尾矿尾渣处理试验的基础上，新增针对矿区现有生产工艺优化赋能试验。项目实施路径明确：完成必要中试与现场试验，若试验指标达到预期，后续推进商业化落地应用。

问题七：公司对于铀板块投资资金如何规划？

公司回复：

从投入角度来看，公司铀资源板块的资金安排主要分为以下几个阶段：

第一，矿权收购支出。即取得矿权所需支付的前期对价，是项目启动阶段的

	核心投入。 第二，勘探支出。矿权取得后，需通过系统性的地质勘查工作进一步探明资源储量、品位及开发条件。勘探投入将根据项目所处阶段（普查、详查、勘探）及资源验证需求逐步释放，确保投入与资源价值相匹配。 第三，建设与开采支出。在项目进入开发阶段后，将涉及矿山建设、采选冶设施投入等较大规模资本开支。该阶段的资金需求，公司将综合考虑国家相关政策导向、项目经济性评估及融资借款安排，统筹制定具体方案，科学规划资金节奏，确保项目建设稳步推进。 第四，日常经营费用。主要包括矿权维护费、运营管理费用及项目推进过程中涉及的中介服务等持续性支出。公司将合理控制日常运营成本，保障项目各阶段平稳运行。 问题八：公司未来 3-5 年的战略规划？ 公司回复： 现阶段公司石材板块以稳健经营为核心原则，不再进行新增大额资本投入，经营首要目标聚焦现金流安全与风险可控。国内市场持续优化客户与项目结构，深耕优质客户及中高端项目，严控项目履约风险，保障业务稳定收益。相较于国内市场竞争激烈的同质化竞争，海外市场盈利环境更为稳健、收益确定性更强，因此海外市场是板块的重点拓展方向，持续布局增量机会。 盐湖提锂方面，后续公司将从合作模式、资源突破、业务路径三个维度优化整体发展策略。一是持续稳固并深化与各资源方的技术合作体系，保障现有技术赋能业务持续落地；二是集中力量推进实体资源获取工作，力争在自有盐湖资源落地方面取得实质性突破，从根源上解决业务发展瓶颈；三是主动调整业务合作思路，摒弃单一以 EPC 为核心的传统模式，采取更加灵活、多元的落地策略，围绕产业链各类可落地业态全面开展业务，包括但不限于吸附剂销售、技术服务、联合开发等多种合作形式，全面拓宽公司盐湖业务落地渠道与盈利路径。 天然铀业务层面，公司将优先推进纳米比亚项目股权交割工作，并积极配合大股东加快项目后续启动实施。针对哈萨克斯坦业务，一方面持续推动存量合作项目落地推进；另一方面，面对哈国铀矿领域监管政策持续收紧的形势，公司计
--	--

	划探索布局多金属矿项目作为应对路径。该模式有助于规避单一铀矿业务面临的政策约束，提升我方在合作中的主导地位与权益空间，同时拓宽资源项目储备渠道，持续丰富公司远期项目储备。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 3 日