

至正股份投资者调研会会议纪要

日期：2018.8.22

参会人员：

至正股份董事长、董秘、证代

信公资本 徐燕杰、周亦岑

东方证券 赵辰

中化国际新材料产业基金 王坤

1. 问：公司 2017 年度经营状况如何？

答：公司自 2013 年起，连续 5 年产能、营业收入呈现持续且较为稳定的增长。2017 年度，公司实现营业收入 42,745 万元，同比增加 21.74%。2017 年度，公司实现归母净利润 3,796 万元，扣非归母净利润 3,150 万元；同比分别增加了 1.34%和-8.40 %。

2. 问：公司近期的经营状况如何？

答：公司目前经营情况比较稳定。未来公司将朝着中国线缆行业中高端线缆新材料的规模化供应商的目标迈进。同时，公司也面临着一些风险和挑战，一方面是大型线缆制造企业将会设立自己的材料加工厂，这会对公司形成一定的冲击。另外，规模化生产会带来一些管理问题。

3. 问：公司的产品有哪些应用领域？

答：我们公司的产品有比较广泛的下游应用领域，比如射频电缆、FTTX、三网融合用光电缆；特种电力电缆；机车车辆、地铁用线缆；核电站用控制、信号、仪表电线电缆；汽车及高端电器（移动终端）电子线；和空航天耐高温电线电缆等。

4. 问：公司业务是否有遇到一些瓶颈？

答：公司目前产品相对单一。低烟无卤阻燃材料、电力绝缘材料、PVC 电缆材料是电线电缆市场上的三大类主导材料，占总份额的 70%以上。目前公司主导产品是低烟无卤阻燃材料，电力绝缘材料业务占比约 1/3，没有 PVC 产品。而综合性的电缆生产制造企业一般对三大类材料都有需求。另外，目前公司的规模小，还没有形成规模效益。公司正在加快多产品线的建设，力争尽早可以为客户提供多种综合性线缆材料，未来公司也将积极借助资本市场的力量，在电线电缆用高分子材料行业进行整体产业布局，积极推进横向并购整合，丰富公司产品结构、扩充产品线、拓展市场空间。

5. 问：公司的竞争优势是什么？

答：公司是上海市高新技术企业，上海市科技小巨人企业。公司在低烟无卤阻燃材料细分领域处于领先地位，在行业里具有较强的影响力。公司建立有独立的技术创新和新产品研发以及试验检测体系，检测中心配备有先进的试验检测设备和仪器，核心技术已经达到国际领先水平。

公司建立了一支强有力的销售团队，在全国建立了完善的销售网络。“高科技的产品、高品质的人才、高品质的服务”是公司的生存基础，与客户实现双赢，求得共同发展是公司的营销策略。公司售后服务深受客户高度好评。

公司“至正”、“Original”品牌已经成为环保电缆材料行业的知名品牌，是上海市著名商标，也是上海市名牌产品，在行业内产品的影响力也越来越大。经过公司销售团队的多年努力，为公司赢得了广泛的客户群体，积累了良好的用户口碑。

公司建立了一支素质高、理念先进的管理团队。公司目前的中高级管理人员具有多年的技术开发、企业管理、项目管理经验。公司产品通过了 ISO9001:2015 质量体系认证，建立有完善的质量管理体系、产品研发程序和现代企业管理制度。公司的新厂区已经投入使用，生产能力得到大力提升，目前已经形成 5 万吨低烟无卤阻燃电缆材料的生产能力，生产设备的工艺技术水平处于国内领先，生产效率也得到了显著提高。

6. 问：从公司 2018 年半年报财务数据上看，业绩收入增速很高（比上年同期增 62.91%），但利润下滑（比上年同期减 5.92%），请问原因是？

答：营业收入变动主要是光通信线缆、光缆用特种环保聚烯烃高分子材料销量较去年同期增长了 84%，电网系统电力电缆用特种绝缘高分子材料销量较去年同期增长了 124%所致。营业成本变动的原因主要为销量大幅增加后产品成本也随之相应增加。

对于净利润的下降，主要是三项费用的增长，具体一是运费单独一项增长幅度大，销售费用变动大主要为销量大幅度增加和客户区域结构调整（华南区较多）等原因导致运输费较上年同期增加 131%所致。另外财务费用主要为短期借款较年初增加 90.64%，支付银行利息增加。第三是管理费用，主要为公司规模扩大，2017 下半年至今年，公司招聘行业内高端人才，人工薪酬部分增长较大。还有研发支出，主要体现在企业内部较去年同期增加 5 个研发项目，致研发支出本期小幅增加。

7. 问：公司上半年营收增长较快，是否会导致下半年应收账龄增加，坏账损失增加，导致营运资金缺口越来越大？

答：2018 年上半年新增销售收入主要来自新客户，与去年同期比较新增客户 17 家，新客户实现的销售收入占所有新增销售收入的比例为 87.25%。我们原本的产品非常集中，规模小而精，电缆厂的特点是具有综合性，原本我们只能提供较单一的产品，现在产品线较以往丰富了，所以新客户增长变多。我们目前也在开拓一些海外市场。

公司对新客户的信用政策与老客户一致。公司的回款期一般在 3~6 个月，这符合本行业的特点，即上半年淡季下半年旺季，下半年预计会形成正向现金流（四季度）。

8. 问：公司计划在哪些重点领域实现技术攻关？

答：公司目前计划在超高压（电网）、直流电缆（海洋开发）；新能源（光伏、新能源汽车）；通信领域（物联网、5G 通讯）；和高端装备业（人工智能、核电站、航空航天、舰船）等重点领域技术攻关。

9. 问：请问公司未来外延式并购的方向？

答：我们希望通过兼并收购的合作方式完成公司产品链和价值链上下游整合，为公司在高性能高分子材料领域发展打下基础。

10. 问：请公司介绍一下对网讯新材的收购计划及该收购对公司未来战略发展可能带来的协同效应。

答：我们的主营业务为电线电缆、光缆用绿色环保型聚烯烃高分子材料的研发、生产和销售，公司产品被作为绝缘材料或外护套料广泛应用于电线电缆及光缆的生产过程中。公司处于光、

电缆行业，是光、电缆生产企业的材料供应商。由于我国光、电缆材料行业市场集中度很低，光、电缆材料行业的企业普遍规模不大，抗风险能力不强。公司在不断提升自身经营能力的同时，拟利用资本市场的平台在行业也进行横向的整合，从而提升公司的产品跨度，优化对单一客户的销售成本，实现公司快速发展，提升上市公司股东的投资回报。

经过公司对多个标的企业的考察，公司确定本次交易的标的公司为网讯新材。网讯新材是专业的光、电缆材料供应商，生产的通信电缆光缆用金属塑料复合带（钢塑复合带、铝塑复合带、不锈钢塑复合带等）广泛应用于各种通信光缆、电缆、海底光缆、光纤复合架空地线（OPGW）、信号电缆、控制电缆、轨道电缆等各种光、电缆产品中，还可用于磁性器件、冷热水管道、软包装等领域。

在业务上，公司和网讯新材的产品同为光、电缆的重要原材料。公司的产品主要用于光、电缆中的绝缘材料，网讯新材的产品主要是光、电缆中的金属塑料复合带。公司此次并购是从业务协同性和公司产业链延伸的角度出发，更好地发挥产业协同效应。公司与网讯科技在境内具有大量的重合客户；公司与网讯科技同处于上海市闵行区莘庄工业区，管理半径优势明显。