

诺力股份：我的承诺 你的力量

——浙江诺力机械股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾：

诺力股份董事长、总经理	丁毅先生
诺力股份副总经理	丁福瀚先生
诺力股份董事、财务负责人	郭晓萍女士
诺力股份副总经理、董事会秘书	钟锁铭先生

广发证券投资银行部董事总经理	安用兵先生
广发证券保荐代表人	蒋勇先生
广发证券保荐代表人	姜楠女士

浙江诺力机械股份有限公司 董事长、总经理丁毅先生致辞

尊敬的各位投资者、各位网友：
大家好！

非常感谢大家参与浙江诺力机械股份有限公司首次发行 A 股网上路演活动，我谨代表诺力股份向参加本次活动的各位投资者朋友表示热烈的欢迎，也向多年来一直关心与支持诺力股份发展的各界友人，表示衷心的感谢！

诺力股份是国内较早进入工业车辆生产领域的企业之一，拥有十余年的产品研发和生产经验。公司主要从事小型搬运车辆及电动仓储车辆的研发、生产和销售。自设立以来，始终把技术创新作为提高公司核心竞争力的重要举措。在轻小型搬运车生产技术上，结合我国的国情、优势要素和市场特点，以及仓储搬运设备向高空化、智能化和节能环保型快速发展的趋势，在尊重国外知识产权的前提下，充分利用现有的机电一体化、液压技术及先进设备，进行集成、优化、改进和创新，不断开发适应市场需求的新产品、新技术和新工艺。

近年来，诺力股份销售额逐年增长，与公司建立稳定合作关系的客户数量持续提高，品牌优势效应正逐步体现出来。相信受益于行业的蓬勃发展，诺力股份也将面临更大的发展空间，获得更多的市场契机。

此次发行上市，为我们提供了难得的市场机遇。未来，我们将进一步开拓市场，完善产品线，提升组织能力，不断追求整体运营的卓越绩效，力争成为中国仓储物流搬运车辆制造行业的领军者，以出色的业绩回馈广大投资者！谢谢大家！

广发证券股份有限公司 投资银行部董事总经理安用兵先生致辞

尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持诺力股份的朋友们：
大家下午好！

首先，请允许我代表广发证券股份有限公司，对所有参加本次诺力股份 A 股发行网上路演推介的嘉宾和投资者朋友们表示热烈的欢迎！

诺力股份是国内较早进入工业车辆生产领域的企业之一，拥有十余年的产品研发和生产经验。自设立以来，公司通过不断的技术创新和有序的规模扩张，产品销量稳步扩大，行业地位不断提高。公司竞争优势明显，品牌效应突出，研发能力、管理能力和市场占有率等均在同行业居领先地位，具有良好的增长潜力和抗风险的能力。

作为诺力股份的合作伙伴，广发证券为本次能够与诺力股份携手倍感荣幸。诺力股份管理层出色的经营水平和公司上下奋发图强的企业精神给我们留下了很深的印象。我们很荣幸能够参与诺力股份本次股票发行上市的活动，与投资者一起见证诺力股份的发展壮大。

我们希望通过本次网上路演推介，广大投资者能够充分认识到诺力股份优秀的投资价值，积极参与本次诺力股份的股票发行，并本着价值投资的理念，从诺力股份的长期发展中受益。广发证券将严格按照证券发行保荐上市制度的有关要求，勤勉尽责，做好本次发行上市和后续的持续督导工作。

我们相信，诺力股份作为国内知名的仓储物流搬运车辆制造企业，将进一步巩固和发展行业领先的优势地位，为广大投资者带来丰厚的回报。

最后，预祝诺力股份 A 股首次公开发行圆满成功！谢谢大家！

浙江诺力机械股份有限公司 副总经理丁福瀚先生致答谢词

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：
大家好！

由于时间关系，今天的网上路演即将结束。在此，我谨代表浙江诺力机械股份有限公司再次对各位的积极参与和表示衷心的感谢，同时也十分感谢上证路演中心和中证网为我们提供的良好的沟通平台和优质的服务。此外，我还要感谢保荐机构广发证券及所有中介机构为公司发行上市所做出的努力，谢谢你们！

今天的网上路演活动对于我们这个团队而言，是一种全新的沟通尝试。我们发现，有这么多的投资者朋友参与进来并踊跃发言，而且大家对诺力股份战略规划、经营管理、未来发展的意见和建议给了我们崭新的视角。这里也请大家放心，路演结束后，我们一定会把这些建议带回去仔细研究。也希望在未来的日子里，能一如既往的获得大家的支持和理解。

本次发行上市可以说是诺力股份创业以来的一次成果检验，我们非常欣喜地看到，诺力股份优良的业绩、稳健的成长以及在轻小型搬运车辆及电动仓储车辆的研发、生产和销售获得了大家的认可。然而我们也十分清楚，这更是诺力股份未来做大做强的重要支撑和起点。一方面，借助资本市场，企业的资金实力、财务结构、业务拓展、人才引进都将充分受益，但同时也意味着我们需要承担更多的责任，要保持企业的持续发展，要以不断增长的业绩回报股东，回报社会。

最后，希望我们携手共进，创造和分享属于诺力股份更加美好的未来！谢谢大家！

经营篇

问：公司有哪些技术优势？

丁毅：设立以来，公司始终把技术创新作为提高公司核心竞争力的重要举措。在轻小型搬运车生产技术上，结合我国的国情、优势要素、市场特点和仓储搬运设备向高空化、智能化和节能环保型快速发展的趋势，在尊重国外知识产权的前提下，公司充分利用现有的机电一体化、液压技术及先进设备，进行集成、优化、改进和创新，不断开发适应市场需求的新产品、新技术和新工艺。公司出口产品基本是以 CDM CEM 形式为日本丰田、德国凯傲、美国纳科等国际知名企业代工生产的，这也是市场对公司设计、开发、制造技术的认可。驱动轮是电动车辆行走驱动系统的核心部件，经过多年摸索，控股子公司杭州拜特驱动轮的生产技术已经成熟，自产的系列化产品质量稳定，公司已逐步摆脱了该核心部件依赖进口的局面；另外，在现有的电控系统集成技术基础上，公司正在进行电控系统、电子手柄的自主设计开发，力求为公司电动工业车辆的快速发展奠定良好的基础。截至 2014 年 6 月 30 日，公司已掌握了能量回收技术、电子转向技术、交流逆变技术等 7 项核心技术；公司（含控股子公司）拥有 415 项专利（其中 6 项为发明专利）；开发了 70 多个自主知识产权的新产品，其中约 30 多项新产品已通过省级鉴定，技术达到国内或国际先进水平。

问：能否介绍一下公司在行业中的竞争地位？

丁毅：1. 内资企业在中端市场占有率提高，外资品牌在高端市场仍占绝对优势

从工业车辆市场发展历史来看，由于发达国家起步早，目前主要以高档产品和品牌经营为主，如永恒力、林德叉车；中低档产品以及部分高档产品的开发和生产正逐步向发展中国家转移，目前国内叉车领域的“合力”和“杭叉”，电动仓储车辆和轻小型搬运车辆领域的“中力”、“诺力”、“西林”等国内工业车辆品牌正在慢慢崛起。

近年来，内资企业逐步发展壮大，并且在技术、质量、管理、服务等方面取得明显进步，外资及其合资企业在中国占据中、高端市场的局面有所改变，国内企业成功进军中端市场。

2. 公司是国内工业车辆行业的领导级厂商

根据《中国工程机械工业年鉴》（2013 版）的统计数据，2012 年公司的主营业务收入列入工业车辆行业第三位。

经过多年努力，公司已经成长为国内知名的仓储物流搬运车辆制造企业，产品线从轻小型搬运车辆扩大至电动类仓储车辆，并取得优势地位，未来公司将进一步利用自身技术优势，在巩固轻小型搬运车辆龙头地位的基础上，实现产品结构升级，谋求在电动类仓储车辆上的全面领先。

根据中国工程机械工业协会工业车辆分会的统计数据，自 2002 年以来，公司轻小型搬运车辆的产销量连续十余年位居国内同行业第一位。自 2010 年起，公司电动步行式仓储车辆的产销量也跃居国内同行业前两位。

问：目前国内企业应树立什么理念？

丁毅：中国企业首先要实现企业经营理念上的提升。企业要避免在市场竞争中积存下来的极端功利化倾向，不断丰富和提升自己的经营理念和企业文化。企业、社会和消费者三赢是企业永续发展的前提。立足企业的长远、持续和健康发展，努力实现从追求利益最大化向实现社会价值最大化的超越。让企业不仅成为创造物质文明的载体，也成为创造精神文明的载体，成为推进整个社会文明进步的重要力量。

问：公司有哪些品牌优势？

丁福瀚：在多年的市场开拓和品牌培育过程中，公司“NOBIERT 诺力”品牌在国内市场和国外经销商中均已建立起了良好的知名度和声誉。公司先后荣获“中国驰名商标”、“中国名牌产品”等殊荣。近年来，公司持续拓展海内外市场，与公司建立稳定合作关系的客户数量持续提高，公司的品牌优势正逐步体现出来。

问：公司有哪些规模优势？

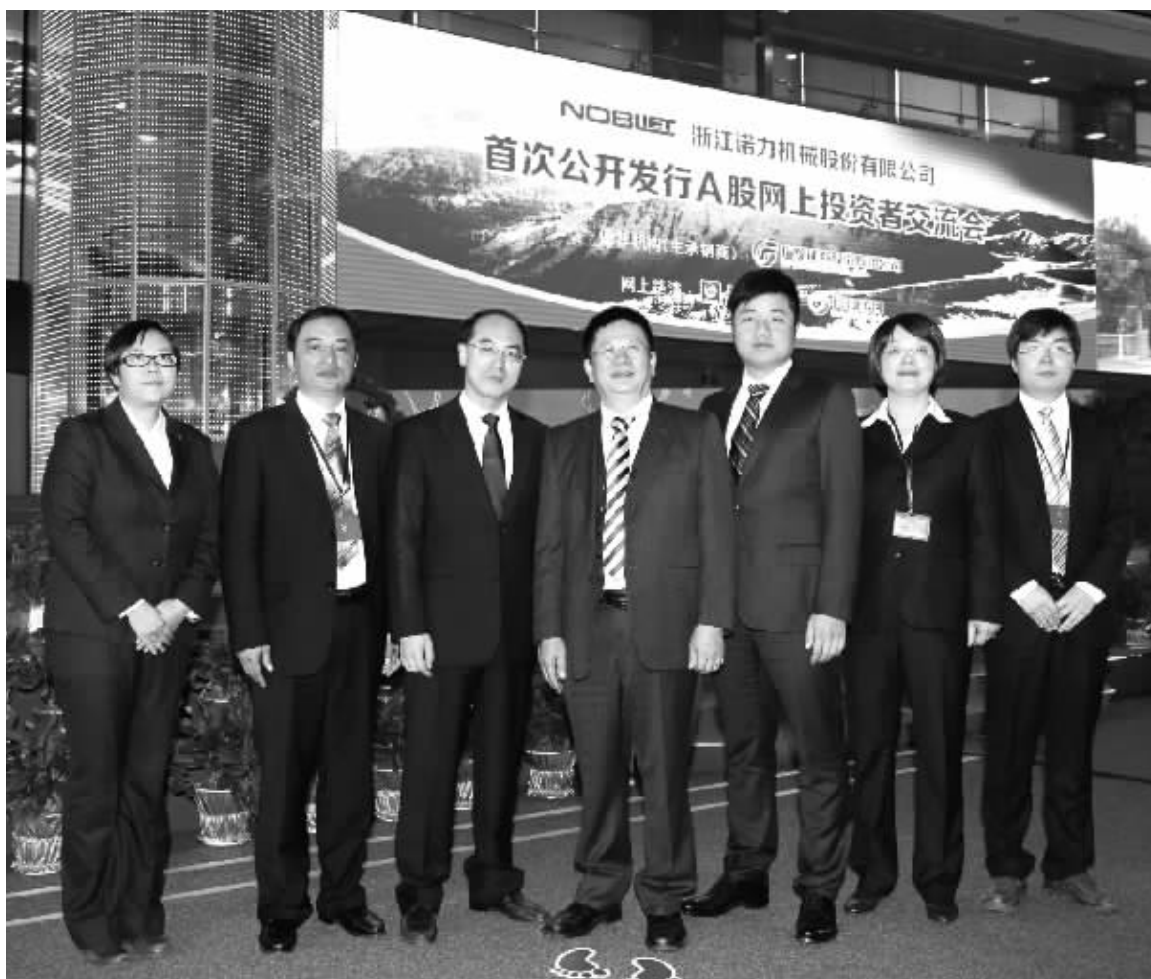
丁福瀚：工业车辆行业属于资金、技术密集型产业，具有比较显著的规模经济性，企业可以通过规模生产降低成本，抵抗风险。公司是国内较早进入工业车辆领域的企业之一。近年来，随着全球工业化水平的逐步提高及人力成本的不断上涨，工业车辆行业迎来发展黄金期，公司抓住机遇，在与国际知名厂商合作的过程中，持续引进先进设备，不断扩大生产规模和提高自动化水平，巩固行业地位。2013 年，公司销售轻小型搬运车辆 84.32 万台，连续十余年排名国内同行业第一位；销售电动仓储车辆 2238 台，其中电动步行式仓储车辆 11892 台，位居国内同行业第二位。

问：能否简单介绍一下公司的技术创新安排？

丁福瀚：在当今市场经济环境中，企业的竞争往往就是人才的竞争。公司将进一步健全人才引进机制，保持良好的专业人才多进不出或少出的势头。企业要一如既往地多方面引进人才、留住人才、用好人才。建立个人业绩考核制度以及科学的薪酬管理制度，对有突出贡献的技术骨干实行车、住房奖励等优惠政策，将人才流失风险降至最低。同时，公司将与科研院所、知名高校展开合作，使公司技术水平靠近国际行业前沿。公司将进一步加大科研经费及相关设备的投入。公司将加强企业知识产权保护，积极鼓励科技人员技术创新和申请专利。

问：能否简单介绍一下公司筹资活动的现金流情况？

郭晓萍：2011 年，公司筹资活动的现金流入及流出额均有所减少，主要原因为：①为优化负债结构，2010 年 9 月和 2010 年 11 月，公司分两次向中国进出口银行浙江省分行共借入长期贷款 15 亿元，从而大大降低了公司 2011 年筹资需求；②公司主要资本性支出项目已于 2010 年完工，公司运作所需资金减少从而减少银行融资。2012 年，公司筹资活动现金流量净额为 -8,713.52 万元，主要原因为公司经营活动现金流较充裕，因此在本期偿还了部分短期贷款，同时向股东支付了 2011 年度的现金股利。2013 年，公司筹资活动现金流量净额为 3630.47 万元，主要原因为欧洲子公司当期向中国银行新加坡支行借入 650 万欧元，同时公司因取得 15 亿元长期借



路演嘉宾合影

款，归还了到期短期借款，并向股东支付了 2012 年度的现金股利。2014 年上半年，公司筹资活动现金流量净额为 -5,711.39 万元，主要原因系公司在本期偿还了部分银行贷款，并向股东支付了 2013 年度的现金股利。

问：能否简单介绍一下公司的财务困难？

郭晓萍：1. 资本实力不足

截至 2014 年 6 月末，公司总资产为 9.40 亿元，净资产为 4.40 亿元，与国内竞争对手如安徽叉车集团有限责任公司等公司相比，资本实力较弱，与国际工程车辆龙头企业，如日本丰田、德国凯傲、德国永恒力等公司相比差距更大。随着公司未来业务的进一步扩张，销售收入的不断增长，公司亟需进一步加强资本实力，以便更好的参与国际竞争。

2. 资金来源的结构不尽合理

自 2006 年以来，公司进入了新一轮增长期，对资金需求日益增大。从近年来的业务经营与现金流量情况看，公司报告期所需资金主要来自自有资金、银行的中短期借款、短期的商业信用，融资渠道较为单一，导致公司资产负债率较高，流动比率和速动比率略低于行业平均水平。这种靠自我滚动发展取得资金的方式已不能适应公司下阶段规模扩张以及市场竞争的需要，因此，公司急需扩充长期资金来源，优化资本结构。

问：能否简单介绍一下公司的主营业务收入地区分布情况？

郭晓萍：公司致力于成为全球化的工业车辆生产企业，近年来在保持外销优势地位的同时，加大了内销力度。报告期内，公司内销占比逐年提高，但整体来看，国外市场仍是公司目前主要的销售区域。从细分产品来看，轻小型搬运车辆外销比例约为 75%-85%，电动步行式仓储车辆外销比例约为 60%-70%，电动乘驾式叉车外销比例约为 5%-10%，公司电动乘驾式叉车外销比例较低，主要系该产品推出时间较短，目前尚处于小批量生产阶段，公司仍以国内推广为主。

问：能否简单介绍一下公司的财务优势？

郭晓萍：1. 资产质量良好
本公司资产质量整体良好，占资产比例较大的固定资产成新率较高，且运转良好。另外，公司应收账款账龄较短，质量良好。目前公司应收账款主要来自国外知名经销商及国际行业龙头企业，上述公司资金雄厚，信用良好，通过长期合作，公司与上述公司已建立了稳定的供货关系，因此，公司应收账款发生坏账的风险较低、质量较优。此外，公司产品销售状况良好，无滞销情况，存货质量良好，不存在应计提跌价准备的情形。

2. 资产周转速度快，使用效率高

在应收账款管理方面，公司始终坚持严格的应收账款管理制度，谨慎选取信用良好、具有一定实力的客户合作，同时运用积极有效的收款机制，从而减少应收账款的风险并加快应收账款的回款速度，使得公司的应收账款周转率始终保持较高的水平。在存货管理方面，公司运用 ERP 系统，将严格的库房管理制度与“以销定产，适度库存”的政策相结合，使报告期存货周转率始终保持在行业平均水平之上。

3. 经营活动现金流量良好

公司以稳健经营为原则，在追求较高的盈利水平的同时更注意盈利质量，以优质客户为目标，严格控制应收账款风险。同时，公司在经营过程中执行以销定产模式，根据订单安排采购、组织生产，合理控制存货余额。通过对经营活动各环节的有效控制，保证了充裕的经营活动现金流入，为公司未来的扩张提供了有效的资金保障。

问：保荐机构认为诺力股份的核心竞争力是什么？

安用兵：公司目前已经树立起全方位的竞争优势：品质管理优势、研发、技术和工艺优势、设备优势、品牌、客户和渠道优势、生产、经营管理优势、综合服务优势等。

发展篇

问：通过此次 IPO，公司是否会发展得更好？

丁福瀚：此次 IPO 将进一步增强公司实力和竞争力，将进一步促进公司的长期稳定发展。同时我们将时刻牢记以股东利益最大化为基本的经营方针，通过技术进

步，管理创新，成本降低等措施，提高公司的竞争实力，保持稳定的增长，向股东提供合理的投资回报。

问：保荐机构如何看待诺力股份的未来发展？

蒋勇：我们对诺力股份的未来充满信心，工业车辆行业发展迅速，产品的开发和技术的提高，诺力股份的各项产品优势明显，市场前景广阔，本次募集资金投资项目各类产品将直接带来公司效益的提升。

行业篇

问：能否简单介绍一下有哪些国内竞争对手？

丁毅：国内知名的工业车辆生产企业主要有安叉集团、杭叉股份、本公司、杭州中力、宁波如意等，其中安叉集团、杭叉股份主要产品侧重于内燃叉车和电动乘驾式叉车的生产销售；本公司、杭州中力、宁波如意在轻小型搬运车辆和电动步行式仓储车辆市场处于优势地位。

问：能否简单介绍一下有哪些国际竞争对手？

丁毅：全球知名的工业车辆生产企业有日本丰田、德国凯傲、德国永恒力、美国科朗和美国纳科，上述企业主要聚焦于各类高端工业车辆的研发、制造、销售，部分企业还提供全套仓储物流解决方案，其轻小型搬运车等中低端产品基本通过代工方式生产。

问：目前公司的行业地位比较突出，今后公司的成长性在前景？

丁福瀚：市场需求和公司自身的技术优势、质量管理优势、品牌及销售网络优势、规模及成本优势等因素的综合带动，公司在未来几年将充分获益，稳健成长。

发行篇

问：募集资金如何能保证不被大股东“借用”？有什么切实的措施？

丁毅：一、公司建立了完善的法人治理结构，以防止大股东控制风险；二、建立了防止大股东占用资金的相关制度，并由公司全体高级管理人员出具承诺；三、公司建立了独立董事制度，独立董事将参与公司重大事项的决策。

问：公司股票有中长期的投资价值吗？

钟锁铭：我深信公司股票具有中长期的投资价值。公司主业经过较长时间的经营，已经具备了核心的竞争力；而且公司在经营、财务等方面采取稳健的风格，大大降低了投资者的投资风险。今后随着全国战略的不断实施，公司还将取得进一步发展。

问：发行后，投资者可以向保荐人咨询公司发展的情况么？

安用兵：首先非常欢迎您与我们沟通交流，但是保荐代表人无法向您提供公司未经披露的有关信息。您只能通过公司法定信息披露渠道了解该公司的具体情况。

问：在目前大盘盘整时股票发行对价格的定位有什么影响？您认为在什么价位比较合理？

安用兵：一般来说，在市场比较繁荣的时候，企业融资发行股票的价格能够比市场低潮的时候获得更多的溢价，在二级市场的上市定价也是一样的情况。但是从长期来看，市场价格是以企业的内在价值为基础的。我们相信诺力股份的股票价格会在一个良性的合理的价格区间。

问：对诺力股份的二级市场价格定位，你们是如何估计的？

蒋勇：诺力股份的市场价格是由投资者来决定的，但我要告诉您的是公司近年来发展迅速、经营稳健、业绩优良、市场前景广阔，是一个非常值得长期持有的公司。

问：您认为诺力股份本次发行的估值合理吗？

蒋勇：我们根据初步询价情况并综合考虑诺力股份的行业地位、核心竞争力、未来发展、估值水平及当前市场情况，最终确定本次发行的价格区间。该价格为参与本次初步询价的机构投资者较为集中的报价区间，充分反映了机构投资者认可诺力股份的核心竞争力以及公司长期创造价值的潜力。我们认为定价是合理的。

问：您认为诺力股份上市后股价能够到多少？

姜楠：二级市场的股价是由多重因素决定的，从诺力股份的基本面来看，我们认为公司发展健康，前景广阔，值得长期持有。