

盛洋科技：科技促发展 信誉立市场

——浙江盛洋科技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：

盛洋科技董事长兼总经理	叶利明先生
盛洋科技董事会秘书	吴秋婷女士
盛洋科技财务总监	张一鹏先生
浙商证券保荐代表人	孙报春先生
浙商证券保荐代表人	汪建华先生
浙商证券资本市场部经理	张寻先生

浙江盛洋科技股份有限公司 董事长兼总经理叶利明先生致辞



各位投资者朋友们，女士们、先生们：

大家好！

浙江盛洋科技股份有限公司首次公开发行A股网上路演活动今天顺利举行，我谨代表盛洋科技全体员工，向参加本次网上路演的各界友人，以及一直关心和支持盛洋科技的广大投资者朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

浙江盛洋科技股份有限公司是一家专业从事多种射频电缆和配套产品的研发、生产和销售的企业。公司以科技促发展，以质量创品牌，以信誉立市场，始终保持行业领先地位。

公司将依托在射频电缆产品研发、制造工艺、规模生产等方面的优势，抓住全球电子与信息产业快速发展的有利时机，以质量为立足之本，以创新为发展之源，不断开发出科技含量高、产品附加值高的射频电缆及相关产品，努力成为横跨有线与无线业务领域的国内一流、国际知名高端射频电缆及配套产品供应商。

藉由此次发行上市，盛洋科技将进入一个全新的阶段，我们会执着于每一处细节，用心缔造每一个产品，认真履行每一份承诺，在为客户提供更优质的产品的同时，为股东创造更高的价值，为社会创造更多的财富。

我们非常高兴能借此机会和广大投资者进行坦诚的沟通，听取大家的意见与建议，获得大家对公司的认同和支持。我们坚信，广大投资者的高度信任与大力支持，将是盛洋科技成功发行与未来发展的重要保障。通过这次网上交流与沟通，我们将充分听取各位朋友的建设性意见，进一步推进公司的创新和发展。

最后，预祝盛洋科技首次公开发行A股网上路演推介会获得圆满成功！

谢谢大家！

浙商证券股份有限公司 保荐代表人孙报春先生致辞



各位投资者朋友们，各位到场的嘉宾，女士们、先生们：

大家好！

首先，作为本次发行的保荐人和主承销商，我谨代表浙商证券股份有限公司向各位嘉宾、各位投资者的关注与支持表示衷心的感谢，向盛洋科技的股东、董事会及全体员工表示热烈的祝贺！

此次登陆资本市场，将是盛洋科技发展史的重要里程碑。我们相信，凭借上市的良好契机，盛洋科技将进一步充实资金，扩大产能，提高公司综合竞争能力，充分展现公司的投资价值，未来以优异的业绩回报广大投资者。我们更期望，盛洋科技抓住时机，不断开发出科技含量高、产品附加值高的射频电缆及相关产品，成为横跨有线与无线业务领域的国内一流、国际知名的高端射频电缆及配套产品供应商。

作为盛洋科技的保荐人，我们向投资者郑重承诺，我们将一如既往地履行保荐机构的责任和义务，确保本次发行的顺利完成，确保发行后募集资金的合规使用。

盛洋科技的成功上市，不仅源于监管机构的帮助和支持，同时也是新闻媒体和各位投资者等社会各界朋友关注和支持的结果，我们希望能借助今天网上路演的平台，与各位投资者朋友进行更为广泛深入的沟通和交流，集思广益，指导我们今后的工作。

最后，预祝盛洋科技本次A股发行取得圆满成功！

谢谢大家！

浙江盛洋科技股份有限公司董事长 兼总经理叶利明先生致结束词



各位投资者朋友们，各位到场的嘉宾，女士们、先生们：

大家好！

浙江盛洋科技股份有限公司首次发行A股的网上路演就要结束了。在此，诚挚感谢各位投资者以及所有朋友们对盛洋科技的热心关注和热切期望！

在刚才的时间里，我们和大家一起分享了盛洋科技的发展历程及已获得的多项成果，展望了未来的美好发展前景。同时，各位投资者也与我们共同探讨了盛洋科技的战略规划、经营管理等方面的问题，为我们提出了很多非常有价值和可借鉴的意见和建议，让我深深感受到大家对盛洋科技的关心与厚爱！

虽然网上路演的时间十分有限，但我们将与广大投资者的沟通渠道永远是畅通的，希望大家继续给予盛洋科技信赖和支持！实现股东利益最大化，是盛洋科技为之奋斗的目标，相信有广大股东的支持、监督和帮助，盛洋科技定将创造一个美好的未来。

在此，我还要代表盛洋科技对上证路演中心和中国证券网向我们提供这个和投资者交流互动的平台表示衷心的感谢！同时，还要对浙商证券以及所有参与发行上市的中介机构所付出的辛勤努力表示感谢。

最后，祝各位投资者身体健康，万事如意！

再一次谢谢大家！

经营篇

问：公司出口产品用什么品牌？主要国际竞争对手有哪些？差距在哪里？

叶利明：公司目前出口产品无自主品牌，这是目前国内通信电缆出口企业的普遍现象。公司主要竞争对手主要是国内的电缆出口企业；与国际大型电缆企业存在较大差距，不构成直接竞争。与国际大型企业相比，包括本公司在内的境内企业在技术和研发水平上存在很大差距。

问：公司有哪些核心专利？

叶利明：公司长期以来一直非常重视工艺和技术水平，现拥有处于保护期的实用新型专利20项，发明专利1项。具体请参照招股说明书。

问：人才对现代公司的重要性不言而喻，请问公司的人力资源计划是什么？

叶利明：人力资源是第一生产力，是公司可持续发展的基础。公司将根据业务发展情况，进一步完善人才引进、培养以及激励机制，确保公司的人才储备与公司的规模及发展战略相匹配，保证公司长期稳定发展。

问：请问贵公司是用人民币结算？还是美元结算？汇率对贵公司的影响有多大？如用美元结算，在防范汇率风险方面有什么处理方法？

叶利明：公司产品主要销往海外市场，外销收入结算货币为美元。2012年度、2013年度、2014年度，公司出口收入分别为26,356.75万元、27,062.06万元和33,265.00万元，由于人民币升值而形成的汇兑损失分别为117.31万元、444.04万元和-0.83万元。

公司在销售定价时合理考虑了人民币汇率变动影响，同时采取了“以销定产、以产定采”为主的经营模式，因此汇率波动对公司的影响较小。但是如果未来人民币出现持续升值，仍将可能对公司经营业绩产生一定的不利影响。

问：请问对此报道，浙江盛洋科技股份有限公司预披露了新版招股说明书，欲公开发行2300万股，募集资金30550万元用于千兆/万兆以太网用6A及7类数据缆生产线等项目建设。然而，《红周刊》记者查阅其招股书时发现，该公司在建工程转固定资产时点上存在人为操纵的嫌疑，而财务勾稽关系也显得异常，应收账款方面则更是疑点频现。”如何解释？是否属实？整改情况如何？

叶利明：我们已注意到《红周刊》的相关报道，并向中国证监会及时上报了关于该报道相关问题的回复。公司在建工程转固的时点符合会计准则的规定，不存在人为操纵的情况。公司财务报表数据真实、准确地反映了公司的财务状况和经营成果，勾稽关系正确。公司2014年末应收账款余额较大，且存在个别客户账款逾期的情况，公司在招股书中充分揭示了该项风险。

问：贵公司的主要客户有哪些？

吴秋婷：公司主要客户包括以下两类：一类为百通、TFC等国际大型电缆综合性企业，该类企业在各自销售范围内拥有较强的品牌影响力、畅通的销售渠道和稳定的售后服务能力；另外一类为Cables Britain Limited、CNA等客户，该类客户为品牌服务商，在细分市场上对大型广播电视运营商提供专业化安装、维护服务。

问：目前上市公司中，有无和公司生产同类产品的公司？

吴秋婷：有。与本公司生产类似产品的上市公司有金信诺。此外，万马股份的子公司万马集团特种电缆有限公司生产的产品也与我公司产品类似。

问：公司的技术优势体现在哪些方面？

吴秋婷：公司长期专注于射频电缆制造领域，通过多年技术研究和生产实践，积累了丰富的技术成果。如公司在PE材料配方中放入微量的高分散性绝缘性能优良的材料，能够将高密度PE熔融过程中产生的极性物质包覆起来，从而达到进一步改善电气性能的目的，使普通的PE料可以用来替代电缆专用级的PE料成为可能；公司利用自身工具、模具制造优势，设计并使用铝箔纵包一体模具，使得铝箔包覆搭接紧密、平滑，从而提高射频电缆的屏蔽性能（公司已取得实用新型专利：同轴电缆生产用的带导向纵包一体模）。基于上述优势，公司能够进入百通、TFC等国际一流企业的供应商体系。公司高频头产品设计能力突出，通过新型结构设计，实现了双振幅输出，降低了芯片使用数量；通过结构优化，减少了铝壳覆盖面积，有效减少了铝材消耗，也提高了信号屏蔽效果。

问：公司是否为高新技术企业？有无税收优惠？

张一鹏：本公司2012年度、2013年度和2014年度按照15%的税率计缴企业所得税，2012年度本公司通过高新技术企业复审，被认定为高新技术企业，有效期为2012年1月1日至2014年12月31日。

问：请问贵公司的产品毛利率是多少？贵公司的年复合增长率估计会是多少？

张一鹏：公司2014年度同轴电缆的毛利率为32.64%，数据电缆为25.82%，高频头为29.85%。2012年、2013年、2014年三年的营业收入分别为3.35亿、3.46亿、3.98亿，公司还没有对未来的年复合增长率做过明确的预测，公司一定会兢兢业业，勤勉尽职，努力提高企业的经营业绩，给广大投资者以良好的回报。

问：贵公司是否存在所得税优惠风险？

孙报春：盛洋科技为高新技术企业，2012年度至2014年度盛洋科技企业所得税按照15%计缴。

2012年度、2013年度、2014年度，公司依法享受的所得税优惠金额占当期利润总额的比例分别为7.90%、8.37%、8.94%，影响较小。但如果上述税收优惠政策发生变化或者公司在税收优惠期限内未能被认定为高新技术企业，公司整体经营业绩将受到不利影响。

问：贵公司是否存在出口退税政策变动风险？

孙报春：公司主要产品为同轴电缆、数据电缆、高频头，受国家产业政策鼓励，并享受增值税免抵的优惠政策。报告期内，公司主要产品出口退税率率为17%，未发生变化。

2012年度、2013年度、2014年度，公司出口收入分别占主营业务收入的比例分别为78.94%、78.25%和83.72%，出口收入占比较高，出口退税率变动将对公司



路演嘉宾合影

营业利润产生直接影响。如果未来国家产业政策调整并导致出口退税率大幅变动，将对公司所处行业出口规模造成较大影响，并影响公司出口收入及盈利能力。

问：贵公司主要产品同轴电缆是否存在业务下滑的风险？

孙报春：同轴电缆业务是发行人主要业务之一。报告期内，发行人同轴电缆收入占主营业务收入比例分别为77.49%、69.70%和66.07%。

发行人同轴电缆主要应用于有线通讯领域，包括有线电视分配网络、卫星电视网络以及监控网络等，主要客户为百通、TFC等国际大型企业。如果未来有线电视分配网络、卫星电视网络新建及更新速度降低，导致百通、TFC等国际大型企业对发行人同轴电缆采购量减少，将给发行人带来较大经营风险。

行业篇

问：公司在行业和市场中地位如何？

叶利明：公司是国内优秀的射频电缆制造企业，其主要产品为75欧姆同轴电缆和数据电缆，产品主要出口，预计2014年市场占有率为2.09%和0.24%。

问：近年来，中国电缆行业发展迅速，电线电缆厂家如同雨后春笋大量涌现。据了解，目前中国的线缆生产企业已达到7000多家，但因过度粗放式发展，产能严重过剩，质量低劣，行业发展安全受到威胁。您怎么看？

叶利明：产能严重过剩，市场竞争无序。线缆企业的同质化竞争异常激烈，这与线缆技术、生产方式的同质化有着密切联系。线缆企业盲目跟风扩大产能，造成了大量的重复投资，加剧恶性竞争，中低端产能严重过剩，而高端产品的市场却供不应求。原材料成本压缩行业利润。据悉，中国电线电缆行业的原材料成本占总成本80%以上，其主要成本支出集中在铜和铝两大金属。鉴于这个行业弱势的定价权，通常原材料价格每上涨5%，则产品的毛利则减少4%。美国电线电缆行业原材料占总成本仅有69%，日本则更低，达到了70%左右。随着市场上铜价和各种原材料价格上涨，电线电缆招标价格又相对过低，如果企业按照行业标准和国标生产，严格执行工艺，势必要大幅亏损。

欧美经济危机和人民币走强压缩出口规模。和中国传统的出口加工型企业类似，电线电缆企业也面临着同样的问题。按照国标生产的标准化产品在过去一段时间长期依赖出口，主要供应欧美国家及其他主要的发展中国家。但是随着欧美经济危机持续不断和人民币兑美元不断升值，线缆出口业面临重创。

盛洋科技作为一家外贸型企业，其大部分产品出口美国、加拿大、欧洲等国家和地区。因此，盛洋科技除了需要面对国内市场的产能过剩、竞争激烈外，还要承受欧美经济危机造成的外需不足以及人民币升值造成竞争力减弱的巨大压力。

发展篇

问：公司上市后，有无向产业上下游延伸以及对国内及国际同行业并购的设想？

叶利明：公司的未来发展战略是成为横跨有线和无线领域的通信产品供应商，未来的产品会突破现有的种类，其中包括了同轴电缆的上下游产品。因此，本公司有向产业上下游延伸的设想。

公司上市后，资本实力进一步增大，也希望通过产业并购实现经营规模的扩张、技术的提升、客户的拓展等。

公司将根据公司自身和经营对手的具体情况，在未来实施上述设想，但目前尚无具体计划。

问：公司未来的发展战略是什么？

叶利明：公司将依托在射频电缆产品研发、制造工艺、规模生产等方面的优势，抓住全球电子与信息产业快速发展的有利时机，以质量为立足之本，以创新为发展之源，不断开发出科技含量高、产品附加值高的射频电缆及相关产品，努力成为横跨有线与无线业务领域的国内一流、国际知名高端射频电缆及配套产品供应商。

问：贵公司如何突围，有什么具体安排？

叶利明：公司主要产品为射频同轴电缆，产品主要出口，客户包括全球领先的通信电缆企业。公司较早成为这些国际大型通信电缆企业的供应商，并与之长期合作，积累了领先于国内大多数通信电缆的管理、研发、生产和产

品品质优势。公司将进一步加强与这些大型国际大型通信电缆企业的合作，并积极开拓市场，提升公司盈利能力，为股东创造价值。

问：公司的发展规划与公司的现有业务存在何种关系？

吴秋婷：公司现有业务是实现发展计划的重要基础和保障。公司在现有业务的拓展过程中逐渐积累起来的人力资源、供应商资源、经营管理能力、品牌知名度优势，及在国内市场的多年营销经验，为实现公司发展计划打下了坚实的基础。本公司发展计划是在公司现有主营业务的基础上按照公司发展战略和目标制定，发展计划的顺利实施，将极大地提高公司现有经营规模，全面提升公司核心竞争力。

发行篇

问：请介绍下此次发行的募投项目。

叶利明：本次募投项目生产产品为6A和7类数据电缆，是在原有的5e和6类产品基础上进一步升级。此外，公司将补充一定量的流动资金，以满足公司经营需要。具体情况请参照招股说明书。

问：本次公开募集资金后会对公司造成哪些方面的影响？

吴秋婷：1、本次募集资金到位后，将使公司货币资金和股东权益增加，公司净资产和每股净资产都将比发行前有较大幅度的提高。

2、本次募集资金到位后，公司投资项目所需资金基本得到解决，货币资金将大规模增加，公司股东权益和资产总额同时大幅增加。在未进行大规模举债的情况下，公司资产负债率将显著下降，公司的偿债能力将得到提高，财务抗风险能力进一步增强，资本结构进一步优化。

3、本次发行完成后，公司净资产规模将大幅增加，由于募集资金投资项目从投资建设到产生收益需要一定时间，因此，短期内公司的净资产收益率将面临下降的风险。但从中长期看，公司本次募集资金投资项目将扩大产品生产规模，优化产品结构，降低生产成本。项目陆续建成达产后，公司销售收入和利润水平将大幅提高，盈利能力将不断增强，净资产收益率也将随之提高。

问：贵公司通过此次发股募集的资金能否达到项目建设的资金需要？

张一鹏：若本次实际募集资金少于上述项目的资金需求时，不足部分由公司自筹解决。公司募集资金存放在董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。

问：是否存在实际控制人控制风险？

孙报春：公司实际控制人叶利明、徐凤娟夫妇实际持有公司70.122%的股权；本次发行完成后，实际控制人叶利明、徐凤娟夫妇的实际持股比例为52.569%。如果实际控制人通过行使表决权或其他方式对公司经营、财务决策、重大人事任免和利润分配等方面实施不利影响，可能会给本公司及中小股东带来一定的风险。

问：是否存在募集资金投资项目实施的风险？

孙报春：公司募集资金