



中信重工机械股份有限公司 董事长、党委书记任沁新致欢迎辞



尊敬的各位投资者朋友、各位网友：
大家下午好！
非常高兴今天与大家在线沟通和交流。在此，我代表中信重工机械股份有限公司董事会和管理层，向关心和支持中信重工的广大投资者，向参加本次网上路演的各界朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

中信证券股份有限公司 投资银行委员会主席、董事总经理德地立人致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者，以及关心、支持中信重工的朋友们：
大家好！
作为本次中信重工机械股份有限公司首次公开发行A股的财务顾问和联席主承销商，我们非常高兴参加今天的网上路演活动。在此，我谨代表中信证券股份有限公司，向所有参加今天网上路演的嘉宾和投资者朋友表示热烈的欢迎和由衷的感谢！感谢中证网对本次网上路演活动的鼎力协助。
在与中信重工超过5年的合作过程中，我们深刻地感受到在公司优秀管理层的带领下，中信重工已经由传统的装备制造企业成功转型为研发服务型装备制造企业，这不仅表明中信重工自我改革与发展的历史性转折，更对中国高端装备制造产业的发展具有重要意义。目前，公司

中德证券有限责任公司 副首席执行官、董事总经理李凡致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者，以及关心、支持中信重工的朋友们：
大家好！
首先，请允许我代表本次发行的保荐机构、联席主承销商中德证券有限责任公司向参与本次网上路演活动的投资者和朋友们表示热烈的欢迎，并向中信重工机械股份有限公司董事会及全体员工表示衷心

中信重工经过五十多年的风雨历程一路走来，秉承“诚信为本、客户至上、变革创新、精致管理”的经营理念，在谋求自身发展的同时，为中国经济建设做出了应有的贡献，在经济全球化的进程中逐渐发展为国际化公司，成为面向煤炭、矿山、建材、冶金、有色、电力以及节能环保等领域的研发服务型重型装备制造企业。
此次中信重工首次公开发行A股，不仅意味着借力资本市场，实现打造世界级的重型装备制造企业的战略目标，更体现了一种责任，就是要在实现客户利益、员工利益、企业利益、社会利益和谐发展的同时，为投资者带来更多的回报！
我们将真诚的、开放的、务实的与广大投资者进行沟通交流，回答大家关心的问题，以便大家做出正确的投资决策。
谢谢大家！

产品覆盖煤炭、矿山、建材、冶金、有色、电力、节能环保七大行业，多领域的市场销售支持收入增长；同时，公司的技术增值服务、节能环保技术提供高附加值产品，确保公司保持较高利润率水平；此外，本次发行的募投项目、充裕的在手订单将保证投资者预期收益。我们对中信重工的未来发展充满信心，相信中信重工未来将成为具有核心竞争力的世界级重型装备制造企业。
登陆资本市场是公司发展历程上一次重要的里程碑，是挑战，也是一次难得的机遇。我们相信，通过本次市场的洗礼，中信重工将进一步增强核心竞争力，为公司的良性发展注入强大的动力。在这过程中，我们非常希望继续得到投资者的关心、支持、鞭策和鼓励。
作为中信重工机械股份有限公司A股发行的财务顾问和联席主承销商，我们真诚地希望通过本次网上路演推介，让广大投资者更加深入、客观地了解中信重工，从而更准确地把握中信重工的投资价值和投资机会！希望通过中信重工打造成为资本市场最优质的上市公司。对于各位投资者提出的问题，我们将认真负责地解答，希望投资者能够踊跃参与本次发行认购！
最后，预祝本次网上路演圆满成功！
谢谢大家！

的祝贺，向关心、帮助和支持本次股票发行工作的各位投资者及各位网友致以诚挚的感谢！
历经半个世纪的发展，中信重工以自己的实力和发展态势快速成长为国内最大的矿山机械制造企业、最大的重型装备制造企业之一，并与中国神华、华能集团、鲁能集团、淡水河谷等国内外行业中具有影响力的知名企业建立了良好的合作关系，连续多年取得了骄人的业绩。
我们认为，中信重工成长性好、自主创新能力强、投资价值高。
今天，我们很有信心地向广大投资者隆重推荐这样一家有实力、有能力和潜力无限的公司。
欢迎大家踊跃提问，积极认购。对各位投资者的提问，我们将认真负责地给予回答。
最后，预祝中信重工首次公开发行股票并在主板上市取得圆满成功，谢谢大家！

发行概况

问：请介绍一下此次发行上市引进的战略投资者的情况。
答：中信重工机械股份有限公司本次发行得到行业上下游企业及相关投资者高度关注，战略投资者认可中信重工投资价值并看好公司长远发展。本次向战略投资者发行不超过1.2亿股，战略投资者接受通过询价确定的发行价格，战略投资者认购股份自上市日起锁定12个月。目前战略投资者已与中信重工签署战略认购协议并已完成缴款。
问：本次发行价格是如何确定的？网上申购的时间安排如何？
答：本次发行定价综合考虑了初步询价阶段投资者的申购报价情况、中信重工的基本面、行业可比公司状况、市场环境等因素，由发行人和联席主承销商协商确定。本次发行的网上申购时间为6月27日，时间为交易所正常交易时间，请通过交易所交易系统申购。
问：本次发行的发行结构如何？
答：本次发行采用向询价对象配售与网上资金申购发行相结合的方式，向询价对象配售初始发行不超过3.7亿股，其中战略配售不超过1.2亿股；网上初始发行不超过3.15亿股。
问：请介绍一下本次发行后股本情况。
答：本次发行前公司总股本205,500万股，本次拟发行不超过68,500万股，占发行后总股本的比例不超过25%，发行后股本为274,000万股。

经营管理

问：公司在行业中处于什么地位。
答：经过多年发展，公司已成为国内重型机械行业的骨干企业。本公司目前是国内最大的重型机械制造企业之一、国内最大的矿山机械制造企业和水泥设备制造企业。同时，公司也是国内少有的几家有能力按照欧美标准设计、制造矿业和建材设备的企业之一。
问：公司的主营业务是什么？
答：目前，本公司主要从事煤炭、矿山、建材、冶金、有色、电力以及节能环保等行业的大型设备、大型成套技术装备及大型铸锻件的开发、研制及销售，并提供相关配套服务和整体解决方案。
问：请介绍一下公司的高端装备优势？



中信重工机械股份有限公司董事长、党委书记任沁新先生与网友交流

答：“新重机”工程是本公司通过系统投资，构建以世界上规格最大、技术最先进的18,500吨自由锻造油压机为核心的高端重型装备制造工艺体系的系统工程，是公司高端装备优势的重要体现。围绕18,500吨自由锻造油压机，公司建成了包括重型铸锻工部、重型锻造工部、重型热处理工部、重型机加工部、重型磨机加工工部、重铸铁业工部的六大工部在内的高端重型装备制造工艺体系，配备了一系列精、大、稀机械加工设备，形成了国内乃至世界稀缺的高端重型机械设备加工制造能力，使公司跻身国内外同行业第一梯队，为未来公司的快速发展奠定了坚实基础。
问：公司的产业链优势有哪些？
答：公司的业务涵盖了重型机械产品的设计研发、制造及销售，提供相关配套服务及整体解决方案。在坚守制造、做强制造的同时，通过对新技术和新产品的不断研发，使技术研发由适应市场逐步向引领市场、创造市场需求转变。在此基础上，公司已经向“技术服务增值”迈进，创造产品价值之外的新价值，由以往的单机销售转变为兼具制造及项目总承包能力的设备提供商。
围绕核心制造，公司建立和完善大客户服务、用户服务和备件服务三位一体的大服务体系，致力于与客户形成长期战略合作联盟，为其提供深度服务和整体解决方案，实现服务增值。公司建立



图片左起依次为史吉军、梅挽强、梁慧、徐凤岐、李凡、任沁新、德地立人、王继生、王伶、俞章法、梁炜。

嘉宾名单

中信重工机械股份有限公司

董事长、党委书记 任沁新 先生
总经理 徐凤岐 先生
副总经理 王继生 先生
副总经理 俞章法 先生
副总经理、财务负责人、董事会秘书 梁慧 女士

中信证券股份有限公司

投资银行委员会主席、董事总经理 德地立人 先生
投资银行部总监 王伶 女士
投资银行部总监 梅挽强 先生

中德证券有限责任公司

副首席执行官、董事总经理 李凡 先生
投资银行部执行董事 史吉军 先生
投资银行部副总裁 梁炜 先生

和形成了由国内外多领域60多家高端客户构成的大客户群，为相关产业提供了具有自主知识产权的大型化、重型化、成套化、机电液一体化的重大技术装备和工程总包服务。
问：请介绍一下公司参股子公司情况。
答：本公司持有宁夏京信节能环保有限公司30%的股权，中信环保股份有限公司持有京信节能40%的股权，宁夏瀛海集团投资有限公司持有京信节能30%的股权。2011年7月7日，京信节能2011年第一次股东大会审议通过，京信节能的其它两个股东中信环保股份有限公司和宁夏瀛海集团投资有限公司按1:1的比例收购中信重工所持京信节能股权。

制造企业。
并购后在抑制欧美竞争对手、实现订单总量增长上发挥了重要的协同效应，未来可能还要增加西班牙子公司的投资，目前财务上并无压力。
问：公司的技术及研发优势有哪些？
答：公司技术中心是国家首批认定的40家国家级企业技术中心之一，长期专业从事矿山装备、重型机械行业基础及共性技术的研究、新产品开发，以及成套工艺流程的基础研究和开发设计，是国内唯一的矿山装备综合性研究机构，2011年在国家认定的729个企业技术中心综合评价中排名第3位。公司已建立了矿山重型装备领域首个企业国家重点实验室，成为国家创新型企业和高新技术企业。公司具有甲级机械工程设计和工程总承包资质。
近几年来，公司依托研发设计优势、产品设计优势和制造工艺优势，形成了具有鲜明特色的三位一体的技术研发体系。为支撑三位一体的创新体系，公司建立了四个研发平台：工业实验室平台、数字模拟实验平台、国际标准技术平台和信息化平台。公司在澳大利亚建立了矿山机械研发基地，使公司的研发体系与国际接轨，处于技术前沿。公司与澳大利亚昆士兰大学、清华大学等20多所院校开展了广泛深入的产学研项目合作，形成了国内外联动的开放式研发和培育。通过多年的持续创新和锻炼，培养出了一支具有创新热情和技术积累的科技团队。
公司主导产品均拥有自主知识产权。截至2011年12月31日，公司拥有有效专利221项，其中发明专利46项。近年来，公司多项技术和产品获得国家级奖项。公司注重新产品的开发，近三年，开发的新产品产值占比分别达到70.20%、71.59%、70.72%。

未来发展

问：请问董事长，公司未来的发展规划是什么？
答：本公司以高端化总体战略为核心，致力于实现以高端技术支撑高端产品，以高端产品赢取高端客户，以高端客户占领高端市场，做强重型装备制造，培育新的经济增长极，打造具有核心竞争力的世界级重型装备企业。
问：请对公司销售收入的未来做一下预测？
答：公司未来销售收入会继续保持稳定增长。本次募集资金投资的高端电液智能控制装备制造项目、新能源装备产业化项目、节能环保装备产业化项目等，面向高端产品市场的项目建成投产，可优化公司现有产品结构，提高产品附加值，可使公司市场竞争力发生质的飞跃，在进一步扩大现有产品产能和市场份额的基础上，能抢占重型装备的高端产品市场和挺进国际市场，并在产品定价协商过程中处于有利地位，实现未来销售收入快速增长和拓展盈利空间，

从而减少经济政策、产业政策对公司经营的周期性影响，增强公司抗风险能力。
问：公司如何应对投资下降带来的需求下降？
答：从过去5年的在手订单情况看，相关下游行业的波动也比较大，但我们的订单是稳步增长的。主要原因是：第一，公司产品分布领域比较广，可以有效抵消某一行业的大起大落；第二，我们的生产能力对国际国内两个市场的整体需求来说很小，关键是对市场的定位，如何把握机遇和如何培育优先获得订单的能力；第三，我们有节能环保等新的增长点，例如褐煤提质、余热发电等。
问：公司未来的市场营销计划如何？
答：本公司将继续扩大订单总量，并着力进行产品结构调整，按建材、矿山、冶金、电力、节能环保等市场细分市场，制定有针对性的差异化市场策略。公司在巩固传统优势产品市场占有率的同时，将积极培育新的市场领域，将成套装备、大型高端铸锻件、电液压产品培育成三大新业务支撑点。同时，公司还将加大国际市场的品牌推广活动，提升本公司优势产品在国际市场的知名度和市场份额，并将逐步向成套化方向发展。另外，公司将通过制定客户服务原则、服务标准、拟定标准的服务工作流程等进一步完善新型客户体系。本公司还将加强营销队伍建设，力争在公司长远发展的时间内建立起一支符合公司可持续发展的精干的国际营销团队。
问：请介绍一下公司未来的技术创新计划？
答：公司未来三年的技术创新重点是：1)在核心制造环节，以最少投资进行系统性配套完善，充分发挥公司以“新重机”工程为核心的系统性重型装备制造能力，通过技术创新，大力发展重大装备制造、国家短缺的关键基础件研发制造，构建国家重大装备制造基地。2)根据国家实施经济转型、发展战略性新兴产业的政策精神，适时发展高端新兴产业，打造以新能源、新材料、节能环保和高端装备制造为内涵的高端制造产业基地。形成高端装备研发、制造的产业化发展态势。3)依据企业传统优势和国家级产业发展方向，努力进行集成技术开发，扩大工程成套技术实力。
问：公司未来三年具体的股利分配计划如何？
答：未来三年，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%。

主办

