

阻燃剂：让“祝融”远离我们的生活

——浙江万盛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：

万盛股份董事长	高献国先生
万盛股份董事、总经理	周三昌先生
万盛股份董事、董秘、副总	宋丽娟女士
万盛股份财务经理	乐 雁女士
广发证券保荐代表人	崔海峰先生
广发证券保荐代表人	嵇登科先生

浙江万盛股份有限公司
董事长高献国先生致辞



尊敬的各位投资者朋友、各位嘉宾：

大家下午好！非常感谢大家参与万盛股份首次公开发行股票网上路演活动，我谨代表浙江万盛股份有限公司管理层和全体员工，向参加本次网上路演的朋友们表示热烈欢迎，向关心和支持万盛股份发展的广大投资者致以诚挚的谢意！我们希望通过此次网上交流活动，充分解答各位投资者所关心的问题，让大家全面、充分、客观地了解万盛股份的实际情况，加深大家对万盛股份的认知。

浙江万盛股份有限公司是国内最主要的有机磷系阻燃剂生产企业之一，与雅克科技长期占据市场前列，已形成较大的规模优势、品牌优势和客户资源优势。

此次发行上市，将是万盛股份的一次重要跨越。未来，万盛股份将进一步根据自身优势和企业实际情况，完善公司管理结构，结合市场发展趋势，借助资本市场，不断做大做强，回报各位投资者的信任和厚爱。

我们坚信，广大投资者的高度信任与大力支持，是此次发行成功的重要保证，很高兴能与大家在网上进行交流，通过本次沟通交流，我们将充分听取各位的建设性意见，进一步推进万盛股份未来长期发展。

最后，欢迎大家踊跃提问，谢谢大家！

广发证券股份有限公司
保荐代表人崔海峰先生致辞



尊敬的各位来宾、各位投资者、各位关心和支持万盛股份的朋友们：

大家下午好！欢迎大家参加浙江万盛股份有限公司首次公开发行股票网上路演活动，作为本次发行的保荐机构，我谨代表广发证券股份有限公司，向参与此次网上路演的各位来宾、广大投资者表示衷心的感谢！

自2000年成立以来，万盛股份已成为国内最主要的有机磷系阻燃剂生产企业之一，凭借其核心产品优势以及品牌、研发与技术储备优势、营销网络优势

等，业务规模稳步增长，产品销量持续上升，目前已发展成一家具有较强竞争力和增长潜力的企业。

作为万盛股份的合作伙伴，广发证券为本次能够与万盛股份携手倍感荣幸。我们希望通过本次网上投资者交流会，能使广大投资者更加深入、客观地了解企业，从而更准确地把握万盛股份的投资价值和投资机会！希望通过我们和公司的共同努力，能够使企业的价值得到广大投资者的认同，让广大投资者共同分享公司发展的硕果，欢迎大家踊跃提问、积极认购。

最后，预祝万盛股份A股首次公开发行圆满成功！祝愿万盛股份的未来更加辉煌璀璨！谢谢大家！

浙江万盛股份有限公司
董事、总经理周三昌先生致答谢辞



尊敬的各位嘉宾，各位投资者和各位网友：

大家好！浙江万盛股份有限公司首次公开发行股票网上路演即将结束。在此，我谨代表万盛股份感谢大家对本次发行的热情关注和踊跃提问。

今天，我们为有机会和广大投资者一起交流万盛股份的基本情况和本次发行的相关事项，感到十分荣幸，这不仅增加了我们与广大投资者之间的相互了解，而且为我们今后建立长期的信任关系奠定了基础。各位投资者提出了很多中肯而有价值的意见和建议，使我们深深感受到

大家对万盛股份的关心与厚爱。

本次发行上市是万盛股份多年经营发展的一次成果检验，同时也是万盛股份未来做大做强的重要支撑和新起点。借助资本市场，公司的资金实力、业务拓展、技术研发、营销网络等都将充分受益。虽然今天的时间有限，但我们与广大投资者的沟通渠道是永远畅通的，希望大家继续支持万盛股份，关注万盛股份的发展！

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。通过与大家的沟通，我们深深体会到未来作为一家公众公司，在接受广大投资者信任和支持的同时，更承担着重大的使命、责任和压力。今天的交流是一个好的开始，希望大家继续关注万盛股份，和我们保持沟通。

热忱期待着各位投资者与我们携手共创美好的未来！

谢谢大家！

经营篇

问：公司各个产品有无专利壁垒？

高献国：截至目前公司招股说明书签署日，公司共有四项发明专利，具体专利名称分别为：用于工程塑料的无卤磷酸酯阻燃剂及其生产方法、高分子双酚A四苯基双磷酸酯的制备方法、三-(2-氯异丙基)磷酸酯粗品的后处理方法、高耐水解三-(2-氯异丙基)磷酸酯阻燃剂的制备方法。

问：在技术上，公司与哪些国内大学或科研院所有所合作？

高献国：近年来公司与北京理工大学、北京化工大学等科研机构进行了产学研方面的合作。

问：尽管目前公司的行业地位比较突出，今后公司的成长性在哪里？

高献国：公司在国内阻燃剂市场的领先地位已经为公司未来的发展奠定了良好的基础，外部持续增长的市场需求和公司自身的技术、市场、管理和品牌等优势带动，将确保公司未来几年持续成长。

问：董事长，您现在最高兴的一件事是什么？最头疼的一件事是什么？

高献国：最高兴的一件事是公司这几年快速增长，在经历了危机与考验之后，越来越健康和成熟；最头疼的事是在获得投资者的认可和上市之后，如何尽快的使这些募集资金发挥效益，为股东创造利益！

问：实施公司业务发展计划可能面临的主要困难有哪些？

高献国：公司可能面临的主要困难有：1、资金瓶颈，公司的各项发展计划需要大量的资金支持；2、人才约束，随着公司规模的不断扩大，研发能力的不断增强，公司对生产、销售、管理、研发等各部门的人才需求提出更高的要求；3、管理局限，募集资金到位之后，公司的生产经营规模将迅速扩大，因此公司包括内控管理、生产管理、资源配置等方面的整体管理水平都将面临一定的挑战。

问：公司主营的有机磷系阻燃剂产品被广泛应用于哪里？

高献国：有机磷系阻燃剂产品被广泛应用于聚氨酯、工程塑料、软质PVC、聚烯烃(PP、PE等)、纺织品涂层、环氧树脂等多种高分子材料中。

问：公司对于环保的投入情况如何？

高献国：报告期内，公司各年的环保相关投入金额分别为454.05万元、799.77万元、428.55万元和645.42万元，主要用于购买环保设备、缴纳环保费、购买排污权等。

问：公司客户资源的优势主要体现在哪里？

周三昌：公司目前以聚氨酯和工程塑料客户为主，主要为拜耳材料科技、巴斯夫、SABIC、朗盛、DEMILEC、三星、陶氏化学、金发等国内外知名的化学工业品、改性塑料生产企业。

问：请您介绍一下公司的科技研发力量？

周三昌：首先，我们依靠自己公司的省级研发中心，以及外延跟北京理工大学、北京工商大学等高校合作研发，以保证公司发展研发支持。

问：公司在对苯酚和双酚A方面的采购模式是什么样的？

周三昌：由于这两种原材料主要用于生产工程塑料阻燃剂，客户多数为大公司，比如拜耳、SABIC等，每年的采购量较大，且与公司签订有框架协议，以某一订单前一季度的ICIS(安迅思，国际化工信息服务网)中间价的平均数作为参数，确定订单价，因此，公司与苯酚和双酚A的供应商签订长期供货合约，根据销售订单所需的原材料数量锁定部分原材料采购量，剩余部分通过即时价采购。

问：新厂区是老厂区的3.6倍，但为何产量增加一倍都不到？

周三昌：新厂区大部分还在试生产过程中，随着我们的基础设施及车间的装备的逐步完善，产能会逐步释放。

问：公司目前所占的市场空间怎么样？

周三昌：目前，我公司产品占全球市场里面的份额5.5%左右，还有很大的发展空间。

问：公司在环氧丙烷、环氧氯丙烷、三氯氧磷和聚醚PPG方面的采购模式是怎样的？

周三昌：由于这几种原材料主要用于聚氨酯阻燃剂的生产，客户较为分散，因此公司在采购这些原材料时主要参考ICIS(安迅思，国际化工信息服务网)价格、原材料供需情况、供应商报价，并结合自身的经营经验，决定原材料采购时机。

问：公司靠什么来赢得投资者的信心？

宋丽娟：在公司今后的发展中，我们将继续依靠良好的业绩和诚信的态度来赢得各位投资者的信心。

问：公司产品所使用的原材料主要是什么？

乐雁：公司所使用的原材料主要为三氯氧磷、环氧丙烷、环氧氯丙烷、苯酚、双酚A、聚醚PPG等。

问：公司目前的应收账款款是多少？构成情况如何？

乐雁：2014年6月30日，公司应收账款净额为10,903.19万元，占流动资产比例为37.91%，从应收账款账龄结构看，1年以内的应收账款占绝大多数，报告期内始终保持在99%左右，反映了公司应收账款的账龄合理，坏账风险较小。

问：公司的销售费用主要包括哪些？

乐雁：公司销售费用包括运输费、装卸费、包装费、保险费、广告费、展览费，以及销售机构的职工工资、福利费、办公费、差旅费、折旧费、修理费、物料消耗、低值易耗品的摊销等。

问：公司主营业务综合毛利率对产品价格的敏感系数高吗？

乐雁：总体来说，公司主营业务综合毛利率对产品价格的敏感系数不高，假设其他条件不变，当三种主要产品价格同时上涨1%时，主营业务综合毛利率



将增长0.8个百分点左右。

问：报告期内，公司的主营业务综合毛利率分别是多少？

乐雁：公司的主营业务综合毛利率水平有一定的波动，在报告期内分别为19.54%、22.66%、21.47%和20.00%，其中阻燃剂产品毛利率分别为23.28%、25.97%、23.77%和21.99%。

问：为什么公司内销毛利率会高于外销？

乐雁：公司内销毛利率逐年上升，且高于外销，主要是因为公司为突出阻燃剂主业，逐渐减少了毛利率较低的聚合物多元醇的内销业务，该类产品全年销售收入逐年下降，使得公司内销业务毛利率有所提升。

问：公司销售收入占比最高的是什么产品？

乐雁：阻燃剂产品的销售收入占比最高，占主营业务收入的比重均在70%以上，且逐年提高，占比从2011年的74.83%增长到2014年上半年的86.31%。

发展篇

问：公司在未来三年打算拓展哪一领域的市场？

高献国：阻燃剂产品尤其是新型环保阻燃剂产品的市场空间不断增大，公司的504L系列产品具有低雾化、低黄芯等环保特点，特别适合应用在车辆座椅中，根据公司管理层的估算，车辆座椅用阻燃剂市场每年大约有1.5万吨的市场容量，就目前来说，该市场的特点是指标要求高、市场竞争小、产品利润高，目前只有日本大八和本公司等少数企业能生产出符合市场要求的阻燃剂产品，因此公司计划在未来三年大力拓展该领域的市场。

问：公司准备采用什么方式、方法或途径来实现发展计划？

高献国：公司主要措施包括：通过募集资金解决公司的资金瓶颈问题；严格遵守各项规定和要求，进一步完善法人治理结构，尽快建立健全符合上市公司规范运作的各项制度；以人才队伍建设为核心，加快人才引进；以务实、创新为核心，加大研发投入，改进工艺，着力开发出更多具有自主知识产权的改进产品和新产品，提高产品的附加值和公司的市场竞争力。

问：公司在阻燃保温材料方面有何规划？

高献国：在阻燃保温材料方面，公司计划利用在阻燃聚氨酯行业多年的优势，通过对聚氨酯保温材料配方研发、原材料分子结构的设计、公司通过不断完善客服体系，研制出燃烧产物的烟密度少、毒性低的阻燃聚氨酯保温材料，逐步进入阻燃聚氨酯保温材料行业，满足不同使用场合对保温性能和阻燃性能的要求。

问：公司打算如何提高自身的技术研发和产品开发能力，从而达到国际领先水平？

高献国：公司将在有机磷系阻燃剂领域深厚的技术研发积累及完备的硬件基础上，进一步完善公司以市场为基础的客户导向型产品研发体系，利用自身的技术水平、资金实力等各种条件，不断加强与相关研究院所的技术合作，同时进一步完善公司研发人员业绩考评制度，充分调动和激发公司研发人员工作积极性和创造性，并不断引进和培养优秀研发人才，使得公司的研发水平更上一层楼。

问：董事长，公司上市后有无向上下游产业链购并延伸的想法？

高献国：公司上市后可能选择以购并形式向上下游进行产业链延伸，具体决策将根据届时的实际情况作出。

问：公司发展至今有无跨行业发展？

高献国：公司自前身临海市江南助剂厂1995年设立至今所生产的产品虽有变化，但均属于橡胶助剂行业，并没有跨行业发展。

行业篇

问：阻燃剂产品生产有无行业壁垒？

高献国：随着阻燃技术的发展和安全环保意识的增强，阻燃材料下游行业对阻燃剂产品的技术水平提出了越来越高的要求，传统粗放型、低水平经营的阻燃剂生产企业，以及阻燃剂行业的潜在进入者，由于短时间内无法形成必要的配方、设备、技术和经验的积累，难以满足国际市场上日趋差异化、精细化的阻燃剂需求，因此对现有行业领先企业难以构成威胁。

问：如何看待行业竞争？

高献国：好的竞争对手通常能够创造良好的行业氛围，进而促进整个行业的良性发展。对于我们来说，我们更加希望通过同行业之间的不断学习交流提高行业的整体水平和实力，同时促进公司不断提升自身的核心竞争力，共同将我国阻燃剂行业做大做强。

问：全球最主要的阻燃剂消费市场在哪儿？

高献国：从地区分布来看，美国、欧洲、日本以及亚洲其他地区（包括中国、印度、韩国）为全球最主要的四个阻燃剂消费市场。

发行篇

问：募投项目完全达产后，公司有机磷系阻燃剂总体产能将较目前产能增长多少？

高献国：募投项目完全达产后，公司有机磷系阻燃剂总体产能将较目前产能增长46.37%左右。

问：很多人认为，企业上市一有钱，反而会经营不好，因为募集资金使用效率的压力比较大，通常导致盲目的扩张和多元化，您如何看待这个问题？

高献国：本次募集资金全部用于主业相关的扩大再生产和新产品、新技术研发，募集资金项目均经过了严密的调研、可行性分析与前期准备，旨在增强后续发展实力，巩固公司在细分市场的领先地位。同时我们也将对保荐机构的持续监督下，严格确保募集资金的使用用途，诚信对待每一个投资者。

问：“关于研发中心项目”主要建设内容是什么？

高献国：此项目建设包括研发中心大楼的建设以及相关研发设备的购买，其中，研发中心大楼占地面积1,828.2平方米，建筑面积6,713.2平方米，建设设计楼层为6层。研发设备包括化学合成实验设备若干台（套）、分析设备19套、材料试验设备11台、材料检测设备31台。

问：我很看好贵公司的未来发展，发行上市并通过资本市场募集资金到资金后，公司上上下下一定都会很珍惜的，会把公司发展得更好，是这样的吗？

高献国：很感谢对我们的信任，这次我们能够发行上市，公司上下都付出了很大的努力，我们也很珍惜。公司将时刻以股东利益最大化为基本的经营方针，通过业务创新、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：目前贵公司的财务指标不错，上市后不会变脸吧？

宋丽娟：公司目前的基础良好，募集资金项目已投入近两亿元，公司的业绩增长是有保障的。同时，公司将继续往踏实前行，从而实现企业长远发展和业绩增长的目标。

问：若成功上市，公司将获得哪些好处？

宋丽娟：本次股票发行成功上市后，公司将成为一家公众型公司，企业形象和品牌知名度将相应大大增强，有利于公司人力资源发展和人才吸引能力的提升，在不断自我完善公司治理和内部控制的同时，外部监督力量的加强将有利于公司的长远发展，为广大股东的利益提供坚实保障。

问：请简要介绍下此次万盛股份的发行方式。

崔海峰：此次发行采用网下向投资者