

杭电股份：倡导输配电新概念

——杭州电缆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：

杭电股份董事长	孙庆炎先生
杭电股份董事、总经理	华建飞先生
杭电股份董事会秘书、副总经理	卢献庭先生
杭电股份财务负责人	金锡根先生
华林证券保荐代表人	王裕明先生
华林证券保荐代表人	杨彦君先生

杭州电缆股份有限公司 董事长孙庆炎先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：
大家好！
今天，我非常高兴能与大家一起以网络为媒介，打破地域的界限，就杭州电缆股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演活动进行实时在线交流。在此，我谨代表杭电股份，向关心与支持杭电股份的各界朋友表示热烈的欢迎和衷心的感谢！我们希望通过此次交流活动，充分解答投资者所关心的问题，让大家全面、充分、客观地了解杭电股份。

杭州电缆股份有限公司成立于 2002 年，为中国电器工业协会电线电缆分会理事单位和浙江省电线电缆行业协会理事长单位。杭电股份自成立以来一直专注于电线电缆产品的研发、生产、销售和服务，经过数十年的发展，公司已经成为国内电线电缆行业的主要企业之一。公司在导线、电力电缆方面技术实力突出，拥有众多相关专利，公司产品商标“永通”牌为中国驰名商标。

本次公开发行 A 股，是杭电股份发展历程中的一个重要里程碑，我们将继续大力推进技术创新、产品创优，以“人无我有、人有我精、诚信服务”的经营理念，赢得客户信任；进一步优化产品工艺，规范化内部管理，降低生产成本，提高产品的市场竞争力。公司将以本次发行股票为契机，以高端电线电缆及特种电线电缆的研发、生产、销售和服务为主营业务方向，打造核心研发团队，持续创新，进一步巩固公司在电线电缆行业的领先地位。

今天，我们来到上证路演中心、中国证券网，希望借此能够与广大投资者进行坦诚沟通，进一步得到大家的了解与认可。我们坚信，广大投资者的宝贵信任与大力支持，将是杭电股份成功发行的重要保证。非常高兴有机会能与大家在网上进行交流，通过本次交流沟通，我们将充分听取各位的建设性意见，进一步推进杭电股份的发展壮大。

最后，欢迎大家踊跃提问。谢谢大家！

华林证券有限责任公司 保荐代表人杨彦君先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位关心和支持杭电股份的朋友们：
大家好！
作为杭州电缆股份有限公司首次公开发行 A 股的保荐机构和主承销商，我们非常高兴能够参加今天的网上路演活动。首先，请允许我代表华林证券有限责任公司，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衷心的感谢！
杭电股份作为国内电线电缆行业的主要企业之一，一直专注于电线电缆产品的研发、生产、销售和服务。经过多年精心运营，公司凭借在技术、产品结构、人才、质量、品牌等方面的竞争优势，树立了良好的信誉和形象。

作为杭电股份的合作伙伴，华林证券为本次能够与杭电股份携手倍感荣幸。在合作过程中，我们目睹了杭电股份的稳健成长，深刻感受到杭电股份管理团队丰富的行业经验和敏锐的市场洞察力。相信杭电股份凭借此次迈入 A 股资本市场的契机，必将进一步巩固其行业地位，增强盈利能力，并持续为投资者带来丰厚的回报。

我们真诚地希望通过本次网上投资者交流活动，大家能够更加深入、客观地了解杭电股份以及本次发行的相关情况，欢迎大家踊跃提问。华林证券将严格按照证券发行保荐制度的有关要求，勤勉尽责，做好本次发行上市和后续的持续督导工作。

最后，我谨代表华林证券预祝杭电股份本次发行取得圆满成功！并祝愿杭电股份在未来的生产经营和资本市场上创造出更辉煌的业绩！

谢谢大家！

杭州电缆股份有限公司 董事、总经理华建飞先生致结束词



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：
大家好！
杭州电缆股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会即将结束。在此，我谨代表杭电股份感谢大家对本次发行的热情关注和踊跃提问。三个小时的网上交流和沟通，不仅增加了我们与广大投资者之间的相互了解，而且也为我们今后建立长期的信任关系奠定了基础。

本次发行上市是杭电股份多年经营发展的一次成果检验，同时也是杭电股份未来做大做强的重要支撑和崭新起点。通过今天的沟通，相信大家对杭电股份的行业情况、主营业务、核心竞争力以及募集资金投资项目等有了进一步的认识，也对公司未来的发展增添了更多的信心。大家提出的许多中肯而有价值的建议，使我们深深感受到大家对杭电股份的关心、支持和肯定；同时，我们也深深地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。我们真诚地希望大家在杭电股份未来的发展道路上，继续关注并支持我们，我们愿意以各种方式与大家保持顺畅的联系。

在网上投资者交流会即将结束之际，我谨代表公司管理层和全体员工，再次对各级主管部门、监管机构及社会各界对杭电股份的关心和支持表示衷心的感谢！对华林证券以及所有参与杭电股份首次公开发行 A 股的中介机构致以由衷的谢意！同时，十分感谢上证路演中心和中国证券网为我们提供了与投资者网上交流沟通的机会！

最后，让我们与所有支持杭电股份的朋友们共同期待公司更加美好的明天！谢谢大家！

经营篇

问：可否请您对公司的主要业务进行一下简单的概述？

孙庆炎：公司专业从事电线电缆的研发、生产、销售和服务，主要产品包括 110kV、220kV 高压超高压交联电力电缆，66kV、35kV 及以下中低压交联电力电缆，轨道交通电缆、风力电缆、矿用电缆等特种电缆，以及钢芯铝绞线、铝合金导线、铝包钢导线等导线产品。其中，以超高压电力电缆、轨道交通电缆及新能源电缆等特种电缆、耐热及高强度铝合金导线等特种导线为业务发展重点。

问：请您简单介绍一下公司的销售模式。

华建飞：公司导线和电缆产品销售以“直销”为主，主要通过参与国家电网、南方电网、铁道部等大型客户的招投标实现销售；民用线以直销为主，少部分采用经销方式。

问：公司如何对自身的生产节奏进行把控？

华建飞：公司采用“以销定产”的生产模式，即根据所获得的订单情况组织生产。由于不同客户所需产品的型号规格不同、长度不同，公司的产品具有定制生产的特点，公司需要根据订单情况来确定生产计划。订单签订后，由营销管理部组织生产部门、市场支持部、物资管理部和技术质量部等相关部门人员举行合同评审会，根据合同交货期要求及合同标的数额大小，在判断合同执行期原材料价格变动趋势的基础上，组织原材料采购和产品生产。在产品生产过程中，公司还将根据营销管理部和市场支持部的信息反馈情况，及时调整生产节奏。

问：请您对公司的产品结构做个介绍。

华建飞：公司是浙江省电信电缆行业龙头企业之一，产品包括导线、电力电缆、民用线三大系列，且都具备规模化生产能力。导线方面，公司具备截面从 10mm² 至 1,440mm² 数百种导线规格的规模化生产能力；电力电缆方面，公司超高压、高压、中低压电力电缆的各个规格目前都已实现规模化生产，500kV 电力电缆已经进入样品试制阶段；民用线方面，公司产品市场正逐步从杭州地区开拓到浙江省。公司丰富的产品线有助于节约客户的采购成本，提高公司产品的知名度和品牌影响力。

问：创新是企业发展的原动力，请问公司如何建设自身的创新机制？

华建飞：实施科技创新是提升企业科技水平和核心竞争力的重要途径，也是调整产业结构和转变经济增长方式的中心环节。杭州电缆股份有限公司的奋斗历程其实就是一部科技创新的发展史，在不断求索的过程中，锻炼了人才、历练了意志，建立起一套行之有效的、符合企业实际的技术创新机制，具体包括以下几个方面：(1)建立和完善技术保障体系；(2)加强技术创新组织的科学管理；(3)形成“市场、开发、试制、生产”四位一体的思路以发展新产品；(4)实施科技创新考核激励机制，提高科技人员的积极性；(5)加强与科研院校合作，形成引进、吸收、创新的同步推进机制；(6)建设一支强大的科研队伍，形成促进企业不断发展的动力机制。

问：不知公司在研发上的投入如何，请您对相关情况介绍一下。

华建飞：本公司拥有浙江省认定的企业高新技术研究开发中心，2008 年 12 月被认定为“高新技术企业”，并于 2011 年通过高新技术企业复评。公司每年投入大量资金用于新产品、新工艺的技术开发。针对不同的研发项目，公司设立了相应的成本核算中心，归集与技术研发相应的成本费用，主要包括技术开发费、固定资产投入支出、产品试制费。

问：公司产品的主要销售市场在哪里？

金锡根：从客户所属的地区分析，华东、华北、华南等地区是公司产品的主要销售市场，报告期内上述地区的主营业务收入合计占主营业务收入达到 80% 以上。报告期内，公司在巩固华东、华北、华南地区市场份额的同时，也加大了其他地区的市场开拓。

问：与同行业相比较，公司的存货周转率情况如何？

金锡根：本公司存货周转率低于同行业公司平均水平，主要是因为公司主要采取“以销定产”的生产模式，存货余额随公司销售规模扩大、订单增多而增加。报告期内，公司持续优化采购、生产、销售流程，不断完善原材料采购、物料控制、生产安排、过程控制等一系列管理制度，通过科学的存货管理，减少存货对资金的占用，提高资金使用效率。报告期内，公司存货周转率基本稳定。

问：公司总体的经营业绩怎么样？简单介绍一下。

金锡根：2013 年营业收入同比增长 16.29%，2014 年营业收入同比增长 10.81%，经营业绩相应地呈增长趋势；扣非后归属于公司普通股股东的净利润报告期的复合增长率为 18.41%，保持了良好的增长趋势。

问：简要介绍一下公司 2012 年至 2014 年的资产增长情况。

金锡根：2013 年末资产总额较 2012 年末增长了 22.39%，2014 年末资产总额较 2013 年末增长了 5.18%，公司经营规模的增长带动了公司资产规模相应增长。

行业篇

问：请您介绍一下电线电缆行业的整体发展情况。

孙庆炎：电线电缆行业整体发展迅速。自 2003 年以来，随着我国经济的高速发展，我国电线电缆行业取得了快速的增长。2003 年至 2009 年，电线电缆行业总产值复合增长率达到 29%，剔除铜价因素后 6 年复合增速达到 12%，高于同期全国 GDP 增速。2004 年至 2007 年电线电缆行业总产值大幅增长，每年增速均超过 30%；2008 年受到全球经济危机的影响，电线电缆行业年增长率仍达 20% 以上；2009 年受金融危机影响，宏观经济持续处于低迷状态，导致行



路演嘉宾合影

业总产值增速下降。2010 年以来，我国电线电缆制造业随着整个电工行业景气度向好而扭转了 2009 年低迷的状态，呈现显著增长的态势。随着国内经济的不断增长和行业产量继续增长，行业将继续保持较高增长速度。

问：目前国际上电线电缆行业的发展情况是怎样的，能否请你介绍一下？

孙庆炎：国际电线电缆行业已经进入几大巨头之间垄断竞争的格局，全球最大的三个电缆制造商为意大利比瑞利 (Pirelli) 公司、法国耐克森 (Nexans) 公司和日本住友 (Sumitomo) 公司。在电线电缆行业，欧洲一直保持着其全球领先地位。作为全球第三大电缆制造商的日本住友，虽然已经成立了 105 年，但是与欧洲的比瑞利、耐克森公司相比，仍有一定差距。欧洲电缆公司击败亚洲竞争对手的关键在于劳动力仅占电缆全部成本的 10% 左右，亚洲制造商的最大优势廉价劳动力在竞争中无法体现。欧洲的电缆制造技术一直处于领先地位，这主要归功于意大利比瑞利公司、法国耐克森公司和英国 BICC 公司在电缆生产设备、电缆材料和工艺研究方面的大量投入。尽管如此，各主要厂家仍通过各种方式降低成本，控制固定支出，以求在竞争中占据优势。

问：公司所处的电线电缆行业竞争格局有什么特点，请简要说明下？

孙庆炎：我国电线电缆行业自 20 世纪 90 年代以来迅速发展，取得了长足的进步，整个电线电缆行业的市场竞争格局呈现出以下特点：一、从整体看，行业内生产厂商数量众多，行业高度分散，市场集中度低。二、从产品结构看，低压产品产能过剩，竞争激烈，中压产品竞争激烈程度中等，高压和超高压产品寡头垄断。三、从厂商看，形成了三个层级明显的梯队。四、从区域分布看，企业集中在沿海及经济发达地区，中西部地区比重较小。

问：请问规模和资金因素是否直接影响企业进入电线电缆行业？

孙庆炎：电线电缆属于资金密集行业，生产线需要较大资金投入，同时电线电缆行业具有料重工轻的特点，对流动资金的规模和资金周转效率的要求较高。此外，主要原材料铜的价格波动较大，也增加了企业资金的管理难度。生产规模也是影响企业进入本行业的一个重要因素，因为生产规模不仅时企业可以利用规模经济的实现以降低产品的采购和生产成本，还可以使企业获取大订单的能力大大增加。当然，企业品牌也是必不可少的条件。

问：您认为哪些因素会促进公司所处的电线电缆行业的发展？

孙庆炎：电线电缆行业的发展受多种因素的作用。其中，国家政策的扶持、电网建设投资快速增长、轨道交通、风力发电等产品市场的广阔需求，行业竞争开始的良性发展、环保和降耗节能不断推广和产品进口替代及升级换代等都是促进行业发展的重要因素。

问：请问城镇化和工业化对电线电缆行业的市场需求有什么样的影响，您能否简单介绍下？

孙庆炎：城镇化和工业化是促进电线电缆行业快速增长的长期驱动因素，我国在前几年经历了城市基础设施建设和国民经济高速发展期，电线电缆行业也相应发展迅速。目前我国的城镇化率和工业化率与西方发达国家相比还有很大差距，预计未来三十年内，城镇化和工业化的进程还将继续进行，将为电线电缆行业带来长久的刚性需求，保证行业的持续发展与增长。

发展篇

问：这次募集资金投资项目有哪些？

卢献庭：公司本次募集资金扣除发行费用后，将根据所处行业发展情况及公司发展战略，全部投向城市轨道交通用特种电缆建设项目、风力发电用特种电缆建设项目、电线电缆高新技术研发中心建设项目和补充 2.50 亿元流动资金项目。

问：公司募集资金的投向原则是什么？

卢献庭：本次募集资金将投资于本公司主营业务，即电线电缆的研发、生产、销售和服务。本次募集资金投资项目《年产 2,500km 城市轨道交通用特种电缆建设项目》、《年产 1,000km 风力发电用特种电缆建设项目》、《电线电缆高新技术研发中心建设项目》和补充流动资金项目。

问：请您简要介绍下募投项目的必要性。

卢献庭：从实施募投项目的外部因素来看，城市轨道交通建设是应对城市道路拥堵、环境污染和城市扩张的必然选择；风力发电是应对全球气候变化、发展低碳经济的必然选择；市场竞争环境要求企业不断加大研发投入。从实施募投项目的内部因素来看，城市轨道交通用特种电缆及新能源特种电缆是公司未来发展战略；募投项目有助于提高公司自主创新能力；募投项目符合公司引领国内电缆行业高端产品的发展。

问：请保荐机构预测下杭电股份募资项目投产后公司基本面情况。

杨彦君：随着各地新一轮招标工作的开展，公司销量将持续提升，经营规模不断扩大。随着本次募集资金投资项目的建成投产，公司的整体实力和市场竞争力都将得到进一步提升。公司上市融资后，货币资金和净资产将大幅提升，公司资产负债率将降低，财务结构更加合理，有助于持续盈利能力的提升。

文字整理 倪丹