

金海环境：室内空气过滤行业领先者

——浙江金海环境技术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：

金海环境董事长兼总经理	丁宏广先生
金海环境副总经理	丁伯英女士
金海环境财务总监	张淑兰女士
金海环境董事会秘书	于跃文先生

西南证券投资银行上海一部总经理	王文毅先生
西南证券投资银行上海一部执行董事	胡晓莉女士

浙江金海环境技术股份有限公司

董事长兼总经理丁宏广先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

大家好！

今天，我非常高兴能够有这样一个机会通过上证路演中心、中国证券网的网上交流平台与广大投资者朋友进行在线交流。在此，请允许我代表浙江金海环境技术股份有限公司及全体员工，向今天参加网上交流的投资者和网友表示热烈的欢迎！并向长期以来关注及支持金海环境的朋友表示衷心的感谢！

金海环境致力于室内空气治理领域，主营业务为空气过滤器、空调风轮、阻沙固沙网的研发、生产和销售。经过近 20 年的沉淀与积累，金海环境在技术研发、客户资源、生产工艺、质量控制等方面形成了核心竞争力，已逐步成长为国内空气过滤器行业的领先企业，在空调过滤网领域行业地位显著。

自成立以来，金海环境秉承着“以人才为根本、以科技为动力、以质量求发展”的经营理念，重视企业研发能力和综合技术能力的提高。目前，金海环境已参与制定 9 项国家标准和行业标准，先后承担了国家星火计划、国家火炬计划、国家创新基金项目以及 16 个省级科研项目，并与清华大学、东华大学在内的多所高等院校和科研院所开展技术合作，提高专业技术能力，促进技术创新。此次募投项目的实施，也将进一步扩大公司产能规模，为巩固公司竞争优势地位、实现业务发展目标奠定坚实的基础。

金海环境的发展与壮大，离不开广大投资者朋友及社会各界人士的大力支持。我们真诚的希望通过此次网上路演交流，增进广大投资者朋友对于金海环境的认识和了解，并期待在今后的发展中，得到各位一如既往的支持。金海环境也将努力以出色的业绩不负大家的厚爱！

谢谢大家！

西南证券投资银行

上海一部总经理王文毅先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

大家下午好！

作为浙江金海环境技术股份有限公司首次公开发行股票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。在此，我谨代表西南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衷心的感谢！

作为国内空气过滤器行业的领先企业，金海环境在技术、市场、人才等方面具有突出的竞争优势。经过多年的市场检验，金海环境得到包括大金、夏普、格力在内的多家优质客户的充分认可，产品质量的稳定性好于同行业其他企业，在行业中处于领先地位。

自创建以来，金海环境坚持以技术研发作为企业发展的基础，始终重视对企业研发能力的培养，在空气过滤器行业取得了社会各界有目共睹的成绩。

在合作过程中，我们目睹了金海环境的高速成长，深刻感受到金海环境管理团队的专业能力和丰富的行业经验。我们相信，金海环境将以本次发行上市为契机，不断提高生产能力，扩大产品市场份额，增强盈利能力，持续为投资者带来丰厚的回报。

作为本次发行的保荐机构和主承销商，西南证券将切实履行保荐义务，勤勉尽职，做好持续督导工作。我们真诚地希望通过本次网上交流会，广大投资者能够更加深入、客观地了解金海环境，从而更准确地把握金海环境的投资价值和投资机会！欢迎大家在接下来的时间里踊跃提问。

谢谢大家！

浙江金海环境技术股份有限公司

董事长兼总经理丁宏广先生致结束语



尊敬的各位嘉宾、各位投资者、各位网友：

今天非常高兴能够通过上证路演中心、中国证券网的网上交流平台，与各界朋友进行深入的交流与沟通。在此，请允许我代表浙江金海环境技术股份有限公司感谢各位的热情参与，也感谢西南证券及所有中介机构为本次网上交流会顺利举行所付出的努力。

通过今天的网上路演，相信大家对金海环境的行业情况、主营业务、核心竞争力以及募投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，我们都将在今后的经营管理实践中积极借鉴。

本次网上交流会虽然已接近尾声，但金海环境与广大投资者朋友沟通交流的大门是永远敞开的，我们欢迎大家通过各种方式与我们保持沟通和交流，以便今后我们能更好地完善工作。公司也将通过多种形式积极创造条件加强与大家的互动和沟通，让投资者朋友们可以进一步了解金海环境、信任金海环境。

我们真诚地希望在金海环境未来的发展道路上，能够继续得到大家一如既往的支持与厚爱。今后，金海环境将更加努力，实现更好的业绩来回报广大投资者的关爱与信任，让我们共同分享金海环境成长的硕果！

最后，再次感谢大家的热情参与，谢谢！

经营篇

问：中国空气污染这么严重，作为一家环境技术企业，我们普通投资者希望公司除了给股民回报以外，还要肩负起更多地社会责任。请问公司，在环保公益方面有什么想法？

丁宏广：作为一家即将上市的公司，我们首先要经营好主业，为投资者创造好的价值，其次我们也在关注环境的变化，努力创造更加舒适清洁的环境。

问：请简单介绍一下公司的研发实力。

丁伯英：本公司研发中心现为浙江省高新技术企业研发中心，先后承担并完成 5 项国家火炬计划和星火计划项目，1 项国家级新产品，16 项浙江省新产品。研发中心年均开发各类新产品 10 余项，大部分新技术产品已推向国内外市场，并取得了良好的经济效益。

问：公司的安全生产怎样？

丁伯英：公司自成立以来，未发生过重大安全事故，未受过安监部门的任何处罚。经诸暨市安全生产监督管理局、天津市北辰区安全生产监督管理局、珠海市斗门区安全生产监督管理局、苏州市吴中区安全生产监督管理局、甘肃定西经济开发区环境资源保护和安全生产监督管理局等主管机关检查并出具证明，公司近三年以来未发生安全生产死亡事故。

问：公司主营业务占比较大的产品有哪些？

丁伯英：空气过滤器为公司销量最大的产品类别，主要应用于家用及商用电器以及汽车等交通工具，其中又以空调过滤网及网板的销量为主。

问：请介绍一下公司的主营业务和收入。

丁伯英：2012 年度、2013 年度及 2014 年度，本公司实现主营业务收入分别为 29,051.35 万元、34,910.76 万元和 41,196.91 万元，2013 年及 2014 年主营业务收入分别较上年增长 20.17%和 18.01%。

2013 年度和 2014 年度，因公司业务规模扩大和布局的完善，主营业务收入有了明显的增长。

问：能介绍一下公司主要的研究开发情况吗？

丁伯英：作为经浙江省科学技术厅认证的空气净化器材省级高新技术研究开发中心，目前公司已参与制定 9 项国家标准和行业标准，并先后承担了“高中效空气过滤器”、“MBP-PPK 抗菌防霉过滤网”、“儿茶素空气过滤网”、“植物纤维阻沙固沙网”、“桩式组合阻沙固沙网格”等国家星火计划、国家火炬计划、国家创新基金项目，及“负离子空气过滤网”、“冷触媒蜂窝过滤网”、“JBQX-2.5 纸质全热交换器”、“空调新风系统用 PM2.5 空气过滤器”、“空调新风系统用 SO2/NO2 脱臭过滤器及其检测技术”、“氟素抗菌剂内添型 PET 高密度粘结过滤网”等 16 个省级科研项目。

问：公司主要的生产模式是什么？

丁伯英：公司坚持以销定产、兼顾短中期预期需求作为生产原则。公司在接受客户订单后，营销管理部协同生产管理部根据客户所属地域组织公司或控股子公司进行生产。

问：公司产品出口主要销往哪几个国家？内外销比例如何？

丁伯英：公司出口的产品主要为出口日本、泰国等东南亚地区及捷克、英国、巴西等南非及欧洲地区。内外销比例约为 65%、35%。

问：能不能简单介绍公司的研发部门的配置？

丁伯英：公司的研发中心成立于 1999 年 1 月，拥有大专及以上学历研发人员 60 余人，其中多人拥有高级职称。近年来，公司积极开展“产、学、研”合作，已与清华大学、东华大学、浙江大学、天津大学、中国科学院寒区旱区环境与工程研究所、国家荒漠——绿洲生态建设工程技术研究中心等众多高校、科研院所建立了密切的多方面的合作关系。

问：外销客户的销售模式是如何？

丁伯英：海外销售部向营销管理部报告订单信息，营销管理部根据客户所属地域组织公司进行生产，向海外客户直接销售。

问：公司无形资产主要有哪些？

张淑兰：公司的无形资产主要为土地使用权，所获得的土地使用权主要用于厂房和办公室的建设。

问：公司近年来营业成本是多少？

张淑兰：公司 2012 年至 2014 年各期末营业成本分别为 18,880.94 万元、22,380.26 万元、26,616.38 万元。

问：公司最近三年的资产总额情况如何？

张淑兰：2012 年底、2013 年底及 2014 年底，公司资产总额分别为 43,406.33 万元、53,503.38 万元和 56,957.34 万元，2013 年底和 2014 年底分别较上年末增长 23.26%和 6.46%。随着公司业务规模的不断扩大和盈利能力的增强，公司的资产规模总体呈上升趋势。

问：能否从账龄结构上对应收账款进行简单的介绍？

张淑兰：公司给主要客户的信用期一般为 30—90 天，报告期内超过 95%的应收账款的账龄在一年以内，销售回款情况良好。从以往实际情况来看，公司发生坏账的风险较小。

问：请您介绍一下公司存在哪些财务优势？

张淑兰：我们公司的财务优势有以下几个方面：1、主营业务持续增长，主要产品市场前景广阔；2、偿债能力强，财务杠杆运用空间大；3、毛利率高，盈利能力强。

问：近三年公司筹资活动产生的现金流量净额是多少？

张淑兰：2012 年、2013 年和 2014 年，公司筹资活动所产生的现金流量净额分别为 3,432.40 万元、4,119.12 万元和 -2,622.34 万元。公司筹资活动现金流主要由借入和归还银行借款、支付利息和分配股利构成。

问：近三年公司的流动资产主要是由哪些部分组成？

张淑兰：公司的流动资产主要由货币资金、应收票据、应收账款、存货构成，2012 年底、2013 年底及 2014 年底，上述资产合计占流动资产的比重分别为 91.59%、95.97%和 97.08%。

问：您如何评价公司未来财务趋势？

张淑兰：公开发行后，公司资产负债率将大幅下降，



路演嘉宾合影

流动资产比例大幅上升，偿债能力进一步提高。随着募集资金投资项目的实施，公司的业务规模得以扩大，固定资产比重上升，大大提升公司产能。产能的扩大将降低公司的备货压力，使现金流状况进一步好转，营业收入和营业利润也将相应增加，有利于支持公司市场规模的持续扩张，保持本公司可持续的发展状态和健康的财务状况。

问：贵公司在银行的资信状况如何？

张淑兰：公司与多家银行保持良好合作关系。目前，在各家银行有较多的剩余信用额度。公司未发生贷款逾期不还的情况，公司不存在对正常生产、经营活动有重大影响的需求特别披露的或有负债，亦不存在表外融资的情况。公司的银行资信状况良好，具有较强的债务融资能力。

发展篇

问：公司未来两年的经营目标是什么？

丁宏广：未来两年，公司的经营目标为：空调过滤网的市场占有率保持稳定，在不进行大幅降价的前提下力争市场份额有所上升。未来两年，公司的营收利润保持稳定增长。实现国内外客户市场均衡发展。

问：您认为影响公司未来盈利能力的因素是什么？

丁宏广：空气过滤器行业的持续稳定发展和本次募集资金投资项目的建成并逐步达产将增强公司的盈利能力和核心竞争力。

问：公司发展规划与现有业务有哪些联系？

丁宏广：业务发展规划是在公司现有主营业务的基础上，按照公司发展战略目标制定的。发展计划如能实施，将提高公司现有业务水平、产品盈利能力和产业规模，提升公司核心竞争力，在巩固公司在行业的优势地位的同时，拓展新业务、新领域，回报投资者。

问：公司的发展战略目标是什么？

丁宏广：公司以多年来在室内空气治理领域累积的经验，公司将以技术研发、质量控制、销售渠道为基础，在保持空调过滤网细分行业的领先地位的同时，进一步提高在空调过滤网行业的市场份额，并开拓空气治理领域的其它发展方向。

问：公司日后的研究开发计划是什么？

丁宏广：未来几年，公司主要的研究开发计划主要包括：高性能纤维材料、功能性高分子材料改性技术、非织造超细过滤材料产品的研究和开发。

问：公司上市后是否会考虑通过收购兼并等手段进行扩张？

丁宏广：内生式增长和收购兼并等外生式增长都是公司考虑的发展方式，具体措施和手段尚待研究。

行业篇

问：目前行业生产发展主要集中在哪些区域？

丁宏广：空气过滤器的主要消费市场集中在人口密集、经济发达的地区；而京津唐、长三角、珠三角是厂商集中建厂的地区。

问：公司所处行业的发展趋势如何？

丁宏广：首先，应用于居民室内空气治理的空气过滤器的需求将稳步提升；其次，居民消费水平的提高将带动空气过滤器的新增需求；此外，空气过滤器的应用范围将进一步扩大。

问：目前行业内竞争格局如何？

丁宏广：空气过滤器应用行业广泛，专业化经营是行业的主要特征。我国空气过滤器行业参与的企业较多，竞争较为激烈，但形成规模化经营的较少。

问：公司如何看待行业竞争？

丁宏广：良好的行业氛围能够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。

问：公司的上游行业有哪些？上游行业的变动将会对公司造成哪些影响？

丁宏广：空气过滤器的上游行业为包括塑料粒子、钢铁、铜材、铝材等工业原料。我国空气过滤器的上游配套产业发展成熟，供应充足，上游行业对空气过滤器行业的影响主要体现在价格波动影响其原材料成本。

问：公司所属行业环境怎么样？

丁宏广：空气过滤器可广泛运用于家用及商用电器、汽车、轨道交通、航天、航空、电子、制药、生物工程等领域，近年来，随着上述行业的快速发展，对空气过滤器

的需求也与日俱增。得益于下游应用行业的迅猛发展以及居民可支配收入的快速增长，中国的空气过滤器市场规模持续扩大。

问：行业未来的发展会有哪些有利和不利因素？

丁宏广：居民收入水平提高及消费能力升级、下游行业平稳发展带动行业发展和下游行业技术进步推动产业升级将对行业产生有利的推动。

问：是否考虑过未来市场饱和的问题？

丁伯英：目前，国外特别是新兴国家对空调、汽车零部件的需求快速增长，所以国内外市场还有很大的空间。

发行篇

问：本次公开发行对公司实现战略目标有什么帮助？

丁宏广：公司本次募集资金运用围绕主营业务进行，募集资金主要用于室内空气治理。随着下游空调市场的发展，预计公司产品的销量将快速增长。公司计划通过实施本次募集资金投资项目，增强研发、开拓市场、扩大产能，提升盈利能力，加强抗风险能力，增加公司的核心竞争力。

问：股东们是否可以期待未来的分红回报计划？

丁宏广：未来，我国空气过滤器市场将进一步扩大，预计公司经营将稳步发展，公司将坚持积极的分红政策。本公司上市后，随着募投项目的顺利实施，公司的研发、生产、销售能力都将进一步提升。公司将为股东创造更多的利益，与股东共享公司成长收益。

问：公司的募投项目有哪些？

丁伯英：公司本次发行募集资金将用于年产 5,550 万枚空调用新型空气过滤网项目、年产 2,080 万套空调用低噪音节能风轮项目和研发中心建设项目。

问：募投项目投产后将会给公司带来哪些影响？

丁伯英：公司募投项目建成后，公司产能瓶颈有效解决，公司的市场竞争能力和研究开发实力将显著增强，市场地位将更加稳固，持续竞争能力将有更为坚实的保证。

问：公司募投项目投产后是否一定能够提升公司的竞争力？

丁伯英：随着募集资金固定资产投资项目的投产，公司的产能将得到有效扩张，规模扩张有助于巩固公司的行业地位，增强公司盈利能力，从而争取和稳定大型客户，进一步扩展市场，提升与上游供应商和下游客户的议价能力。同时，通过募集资金固定资产投资项目的实施，公司生产设备的性能得到改善，生产效率得到有效提升，这有助于降低产品成本，提升产品的竞争力。

问：募集资金投资项目的实施后公司盈利能力如何？

丁伯英：本公司募投项目建成后，公司现有经营瓶颈即产能不能满足需求的状况将有效解决，公司的市场竞争能力和研究开发实力将显著增强，市场地位将更加稳固，持续竞争能力将有更为坚实的保证。

问：此次募投项目实施的时机是否已经成熟？

丁伯英：目前，市场容量在不断扩大，不断增长的订单可能会成为公司产能的瓶颈。此次实施募投项目的时机已经成熟，募投项目的实施有助于公司突破产能瓶颈，提升竞争力，扩大市场以及实现公司发展战略。

问：募集资金将会对资本结构带来哪些影响？

丁伯英：本次发行后，公司的股本结构将得到优化，股权分散有利于公司治理结构的进一步规范。同时由于溢价发行可以增加资本公积，提高本公司股本扩张的能力。

问：当实际募集资金量与投资项目需求出现差异时公司将如何安排？

丁伯英：募集资金项目均由本公司实施。在募集资金到位前，公司若已使用自筹资金进行了部分相关项目的投资，在募集资金到位后，募集资金将用于替换相关自筹资金。如果本次募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，缺口部分将由公司通过自筹资金解决。

问：为什么说募集资金固定资产投资项目的实施将进一步提高公司的盈利能力？

丁伯英：公司本次募集资金的运用围绕公司主营业务来进行。募投项目的建设完成，将扩大公司产能规模，为巩固公司竞争优势地位、实现业务发展目标奠定坚实的基础。

文字整理：倪丹