

# 全球领先的气体探测解决方案提供商

## ——河南汉威电子股份有限公司创业板首发网上路演精彩回放

### 河南汉威电子股份有限公司 董事长任红军先生路演致辞

尊敬的各位嘉宾:

大家上午好!  
今天,我们非常高兴能有机会通过网络,就河南汉威电子股份有限公司创业板新股发行和大家进行网上交流。首先,我谨代表公司董事会、经营团队和全体员工,向长期关心、支持汉威电子的各位投资者和各界朋友,表示衷心的感谢!并向今天参加网上交流的各位嘉宾和投资者表示热烈的欢迎!

汉威电子是专注于气体传感器、检测仪表研发、生产、销售的高新技术企业,河南省百家高成长型民营企业、创新型试点企业、制造业信息化示范企业。自1998年创立以来,汉威电子建立了多门类、多学科、专业的研发队伍,从材料科学、器件工艺、仪表技术、应用软件等入手,努力为客户提供一流的气体检测整体解决方案。

汉威电子拥有从气体传感器——气体检测仪器仪表——气体检测控制系统的完整产业链,产业链各环节已经形成了良性循环,为汉威电子保持行业领先地位提供根本保证。目前公司已经

获得31项专利,29项专利申请,掌握10余项非专利技术,9种产品被评为高新技术产品,19项科技成果被河南省科学技术厅鉴定为科技成果,部分技术和产品达到国际先进水平。

汉威电子坚持“聚焦专业细分市场”的发展战略,以“全球领先的气体检测系统解决方案提供商”为企业愿景,以“提供危险有害气体的检测控制产品及系统解决方案,创造安全、环保、健康的生产、生活环境”为企业使命,全力以赴为客户创造价值和成功。

今天,我们通过网络和大家进行沟通与交流,希望能获得大家更多的认同与支持,来共同促进汉威电子的可持续发展。大家提出的问题我们将会尽力解答,你们的建议我们都会认真听取。最后,我们再次感谢投资者朋友、社会各界对汉威电子的关心,你们积极参与公司本次发行工作,就是对我们汉威电子的最大支持与鼓舞,我们将用良好的业绩和丰厚的回报来回馈社会、回馈广大投资者。

谢谢大家!

问题:请介绍一下新股询价过程中的情况?

何劲松:在新股询价过程中得到了投资者的认可和支持,并给予汉威电子合理的估价,在发行价格27元超额认购倍数超过70倍,最高认购价格超过40元,非常感谢在询价过程中各类投资者对我们的关心。

问题:请谈谈公司在扩大市场规模、

巩固市场领先地位方面的规划?

任红军:结合产品升级,产能扩张,公司争取2009-2012年销售收入的年均增长不低于百分之三十;气体传感器国内市场份额第一、遥遥领先;气体检测仪器仪表国内市场份额行业前三位,争取明显领先,成为公认的行业首位。

与此同时,公司仍将持续加大产品国际认证投入力度、加快产品取得国际

认证的进程,不断提高公司出口产品的销售收入,不断提高公司出口产品占国内企业出口同类产品的市场份额。

问题:公司主要产品的核心技术是否成熟?

任红军:公司呼出式酒精含量检测仪技术已经成熟,公司研发的用于呼出式酒精含量检测仪的高端技术——传感器故障检测技术、呼出式酒精含量检测仪宽温度工作技术目前尚处于样机的试验和验证阶段,从目前验证结果看,公司的这两项核心技术基本稳定,但技术的成熟度、能否满足产业化要求仍待批量验证。

公司除此以外的核心技术已经成熟,完全可以在公司现有产品中及募集资金投向产品中大量应用和推广。

问题:作为主承销商,你们认为河南汉威电子股份有限公司能成功上市最主要的原因是什么?

何劲松:河南汉威电子股份有限公司近年来运作规范,公司具有核心技术优势及自主创新能力强,具有优秀的团队,具有很高的成长性,所处行业未来也具有很大的市场空间,国家对该行业的发展也给予很多鼓励政策。这些因素为河南汉威电子股份有限公司最终成功上市奠定了很好的基础。

问题:请介绍一下关于红外气体传感器的未来市场前景?

任红军:红外气体传感器及气体检测仪器具有长期稳定性好、不依赖于氧气、可靠性高的特点,在易燃易爆气体检测中,已出现红外气体检测仪器取代催化燃烧气体检测仪器的趋势。红外气体传感器可测量的气体种类繁多,探测原理和科学实践都表明,除了惰性气体及无极性分子气体外,红外气体传感器及检测仪器可以监测分析绝大多数易燃易爆气体、二氧

化碳气体等,广泛适用于可靠性、精度要求较高的石油、化工、电力、采矿等工矿企业危险气体监测、煤矿瓦斯监测、人居环境净化与医疗健康行业、暖通空调和农业二氧化碳监测、环境监控排放分析等场所,应用面广,市场广阔。

问题:请问公司有哪些主要客户及今后企业增长点是哪块?

任红军:得益于公司所处行业的大好形式,公司产品均具有良好市场前景,尤其是化工、环保领域使用的毒性气体检测仪器、酒精检测仪,石化、煤矿等领域使用的红外可燃气体检测仪器,更具有增长潜力,将成为今后企业主要的收入增长点。我们的客户行业广泛,主要有中石油、中石化旗下的油田、炼油企业,化工企业,及新奥燃气、港华燃气等众多知名企业。

问题:公司销售模式近年来发生了怎样的转变?同时又给公司带来了什么

影响?

张志广:近年来,随着经济社会快速发展,政府行业发展政策的推动,以及人们安全意识增强,对环境安全性和生活舒适性要求提高,我国气体传感器和检测仪器仪表行业实现了快速发展,气体传感器正向低功耗、多功能、集成化方向发展,检测仪器仪表的生产走向差异化的客户定制模式。为了应对上述传感器和检测仪器仪表的发展要求,公司在销售模式上,逐渐形成了代理商销售和直销“两条腿走路”的模式,2006年、2007

年、2008年、2009年上半年,公司直销收入占营业收入的比重分别为百分之二十一点零六、百分之二十三点四七、百分之二十七点七四和百分之三十一.六三。面向终端客户的直接销售份额的提高,增强了公司的盈利能力,但终端客户的付款周期较经销商的付款周期长,也增加了公司的应收账款金额。2006年、2007年、2008年、2009年上半年,公司直销客户的应收账款余额分别为143.99万元、207.82万元、797.74万元和893.61万元。(文字整理/陈静)

#### 嘉宾介绍

河南汉威电子股份有限公司董事长  
河南汉威电子股份有限公司总经理  
河南汉威电子股份有限公司财务总监兼董事会秘书  
国金证券股份有限公司保荐代表人  
国金证券股份有限公司保荐代表人

任红军  
张志广  
刘瑞玲  
何劲松  
罗洪峰



嘉宾合影

# 百舸争流 创新取胜

## ——北京立思辰科技股份有限公司创新商业模式分析

深圳市怀新企业投资顾问有限公司

著名经济学家熊彼特认为,创新是经济增长的动力,新产品、新技术、新市场、新原料、新组织等不同领域的创新在不断推进社会进步。其创新增长理论在经济发展中不断得到印证和提升。

步入21世纪以来,各种新的业态、新的商业模式层出不穷,成为企业增长的新动力,为社会创造出了更多的价值。北京立思辰科技股份有限公司就是这样一家以创新商业模式在竞争中取胜并做大做强的企业。

2008年,公司在《21世纪商业评论》组织的最佳商业模式评选中,获得2008年度中国最佳商业模式奖。其良好的商业模式成为企业的增长动力。

2008年,北京立思辰科技股份有限公司在办公信息系统服务市场本土企业中继续保持第一位、整体市场排名第二(仅次于世界著名企业富士施乐),公司以管理型外包服务为核心,为客户提供办公信息系统解决方案及服务产品组合,包括文件管理外包服务、音视频解决方案及服务,是目前行业内唯一一家可同时提供上述产品组合的具有优势地位的本土服务商。

立思辰的商业模式有何创新之处,其商业模式价值何在,为什么公司能形成良好的商业模式?我们不妨去探究一番,为投资者揭开其企业创新成长的奥秘。

#### 一、创新的商业模式使企业出其制胜

办公信息系统服务上下游生态链中参与者众多,各方的经营模式和盈利模式有很大不同。立思辰将传统的以设备销售和简单服务为主的业务模式,转化为以“整合设计、专业外包、长期服务”为核心的多方共赢的新业务模式,成为公司创造良好盈利的驱动器。其创新性和价值主要体现在:

(一)将传统的以设备销售为主的商业模式,转化为以“整合设计、专业外包、长期服务”为核心的新商业模式;

公司将设备销售为核心的传统业务模式,转化为“整合设计、专业外包、长期服务”为核心的多方共赢的新业务模式,为客户实现节约办公费用,优化办公流程,加强信息安全,提高管理效率,并带来环保、健康的效益。公司与客户的关系也从传统的一次性交易关系转变为新型的长期合作伙伴关系。

(二)从一次性交易关系,转变为长期服务关系,公司长期绑定客户带来稳定的收入及良好的累加效应;

在办公信息系统服务领域,公司通过外包服务与客户签订3—5年的长期合同,接管客户的非核心业务环节,使客户能够更专注于其核心竞争力的提升,公司从长期外包服务中获得稳定、可靠的收入,从而将不稳定的交易关系,转变为稳定的长期合作关系,由于服务期限较长,公司易于发现和满足客户不断发展变化的需求,为其持续提供系统与服务

的升级,长期绑定客户,收入稳定、可预期,并具有累加效应,在长期服务中不断向相关的其他业务机会延伸。

(三)业务不断延伸和延展,带来丰富创新的产品服务链群

公司业务具有较好的延展性,可以在已有客户中不断推广新的产品和服务。例如,文件管理外包服务可以从输出管理延伸到文件生命周期各环节;文件管理外包服务与音视频解决方案及服务之间可以相互延伸。

(四)通过技术与软件的大量应用,形成多方共赢的业务系统。核心技术提升新商业模式的高附加值。

传统模式下,经销商或服务商与客户是交易关系,其收入来源于客户的付出,其利润增加意味着客户的付出增加。

立思辰并非仅通过外包服务接替客户原有工作,而是首先凭借行业经验和专业技术优势,在解决方案及服务中运用了管理软件和应用软件,介入客户的办公流程并予以优化,在为客户实现节约效果的同时,改善客户的办公信息流转,从而明显提高客户的管理水平和管理效率,并由此给客户的核心业务带来增值空间,是高技术含量和高增值的管理型外包服务。

目前立思辰自主研发的10项核心技术及多项针对管理外包服务需求而开发的应用软件,已经在业务中大量应用,对新商业模式的推广起到了关键作用。

(五)新商业模式为客户创造了更高的价值,也成就了公司自我,实现了多赢格局

在新模式下,公司通过管理型外包服务帮助客户明显节约了办公成本和提高办公效率,收入来源于为客户所实现的节约、高效等价值;为客户提供增值和节约的幅度越大,公司对客户的价值越大,服务被客户长期采用的可能性越高,收益越大。因此公司与客户结成利益一致的长期合作伙伴关系。

立思辰通过系统整合优化与长期专业运营外包服务,减少不必要的能源浪费和废物排放,并带来更为健康的工作环境,符合建设节约型和环境友好型社会的要求。

传统模式下的盈利来自一次性设备销售的价差,以及设备维修收入,毛利率通常在10%以下。而新模式下的管理外包服务能够给客户带来更多的长期价值,具有较高的技术含量与附加值,2006—2008年立思辰办公信息系统解决方案及服务的毛利率分别为32.89%、33.29%和35.60%,毛利率远远高于传统模式的盈利水平。

公司创新的商业模式为客户创造了更高的价值,也成就了公司自我,实现了多赢格局。

从下表中我们可以清晰看到公司新商业模式的创新性所在:

表:立思辰业务模式的创新性

项目	传统业务模式	新业务模式
业务定位	设备销售及简单服务	基于整合优化的管理型外包服务
业务系统	从上游购进产品,销售给客户,并提供保修等简单服务	凭借管理能力、应用软件和行业经验,对客户整体办公信息系统进行全面的整合优化设计,优化硬件系统,部署管理软件,并对优化后的系统提供长期的运营外包服务
客户定位	所有客户	企业级客户(政府机构与大中型企事业单位)
客户价值	按客户所需功能提供设备及售后服务	1.节约办公成本 2.提高管理效率 3.提高信息安全 4.通过节约资源带来环保效益 5.创造更为健康的工作环境
关键资源能力	销售能力资金能力维修能力	1.整合优化设计能力 2.软件自主研发能力、定制开发与部署能力 3.丰富的行业经验 4.服务资源管理能力 5.面向高端客户的全面外包服务能力 6.适应管理型外包服务的新型组织结构 7.市场开发能力
盈利模式	设备销售差价、简单服务收入	1.专业咨询、整合设计 2.软硬件系统更换、提供、部署、升级 3.长期的运营外包服务 4.在长期服务中向相关的其他服务升级和延伸
现金流结构	一次性交易、不稳定、利润率低、业务增长后通常造成资金占用增加	长期服务合同绑定客户,收入稳定、可预期,并具有累加效应,利润率较高

二、企业家精神、高素质的管理团队、创新型企业文化诠释了公司商业模式形成的根本原因,公司的新型业务模式具有广阔的发展前景和持续发展潜力

立思辰商业模式的创新与形成固然有公司不断适应市场变化、应时而变的原因,但究其根本,是公司具有企业家精神的高素质管理团队多年来专注于办公信息系统解决方案及服务,前瞻性的把握了市场的发展趋势,从而积极创造和更新了公司的运营模式。

公司管理团队拥有良好的教育背景,其中5人毕业于清华大学,7人拥有硕士或博士学位,4人拥有海外工作经历。公司独立董事陈绍鹏、栗志军、潘建岳、夏冬林分别为行业著名专家和学者。公司高度重视管理团队的持续强化,以及领军人才的培养。公司在近年发展中陆续引入了多位高管和核心技术人才,这些高级管理人员及核心技术人才大多在世界500强企业多年担任高级管理职位,或具有丰富的海外工作背景,对公司的快速发展和管理创新起到重要作用,使公司在战略上不断取胜。

公司的创业团队具有较强的创新意识、学习能力和执行能力,多年来专注于办公信息领域并积累了丰富的管理经验和行业经验,对市场发展有着前瞻性的把握,能够敏锐的捕捉到行业发展的机会,对业务模式进行了创新和升级,使公司成为首先在中国市场推动文件管理外包服务和音视频管理外包服务的本土服务商,并通过长期努力,奠定了行业领先团队中的地位。他们注重学习先进理念和模式,定期到海外考察和培

训,积极跟踪国外相关领域的最新发展趋势,结合国内市场环境和客户需求,进行调整和创新,使其转化为国内的新型应用。例如进驻式文件管理中心经营模式就是公司高管在美国考察相关业态后,根据中国市场情况对其软硬件架构、人员配置、管理流程进行改进后,在国内进行推广并取得成功。

公司始终提倡“以人为本”的企业文化,重视员工的需求与成长。“以人为本”理念下的创新和学习已经成为公司企业文化的核心内容。这为公司经营模式的持续创新奠定了良好的基础。

三、力争上游,不断创新,以新型业务模式不断把握行业先机

公司多年的积累逐步强化了公司的核心竞争力,形成了“立思辰”品牌,并使业务不断成长:2006年、2007年和2008年,公司营业收入分别为11,817.14万元、21,871.91万元和26,842.83万元,复合增长率为50.72%,2009年1-6月,公司实现营业收入15,250.87万元。

目前办公信息系统服务在欧美等发达国家的的应用已非常普遍,且市场规模巨大。我国的办公信息系统服务市场处于起步阶段,发展空间巨大。由于具有节约、高效、环保、健康的价值,办公信息系统服务作为市场潮流,日益得到国内大型行业用户的认可。

我国的办公信息系统服务市场拥有庞大的潜在客户群体。根据赛迪顾问2009年对大型国有企业所做的调研,目前应用文件管理外包服务的企业比例不足6%,但有超过90%的企业表示在1-2年内可以考虑采用文件管理外包服务;在尚未采用视频会议系统的企业当中,超过70%的被调查企业表示会在未来1-2年内采用。

2008年我国办公信息系统服务市场规模为39.02亿元,比上年增长了22.43%,该行业正处于快速发展阶段,未来五年市场将以平均25.80%的速度增长,到2013年,市场规模将增加至122.95亿元。

在办公信息系统服务市场的发展过程中,本土的服务商将获得巨大的市场机会。政府、教育、国防科研等行业以及本土大型企业通常以采购本土化服务为主。本土服务商在适应本土客户需求、提供灵活的本土化服务等方面具有明显优势。而文件管理外包服务等办公信息系统服务是一个新兴行业,其他竞争对手在行业经验、品牌知名度、研发实力、技术服务能力、市场推广等方面与立思辰尚有较大差距,短时间内难以对公司的第一位置构成威胁。立思辰作为业内具有创新意识的行业龙头,随着新型业务模式在中国的快速发展,在未来本土客户群体的快速增长中,立思辰的先发优势明显,有望在有利的竞争环境中获得重大的发展机会。