

中国光纤光缆最具竞争力企业

——江苏通鼎光电股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演精彩回放

通鼎光电董事长沈小平路演致辞

尊敬的各位投资者:

通鼎光电始创建于1999年,是国内专业从事光纤、光缆、通信电缆、射频电缆、铁路信号电缆研发、生产、销售和工程服务的知名高新技术企业。在10年的高速发展历程中,公司乘势而上,抓住国家通信产业基础设施加快发展的历史机遇,始终坚持管理创新、科技创新,完善产业链条,不断以系列化、精细化的产品和更加全面的线缆解决方案服务于广大用户,以优异的工艺性能和可靠的服务保障受到客户高度认可,成为中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商和铁道部的重要供应商之一。2007至2009年,公司营业收入增幅为96.98%;净利润增幅为735.27%。2010年1-6月,公司又实现营业收入和净利润双增长,远超过去年同期水平,展现出企业高成长性的特性。

信息产业的发展带动了光纤、光缆行业的蓬勃兴起,尤其是当前国家3G网络



建设、FTTx产业发展、三网融合、物联网建设等因素的推动以及城市监控、铁路等基础设施建设加快,中国光通信市场前景广阔,为通鼎光电的高速发展提供了基础。

今天,我们非常高兴能借此机会和广大投资者进行坦诚的沟通,以期获得大家对公司的了解、认同和支持。希望通鼎光电给广大投资者带来丰厚的投资价值回报!

华泰证券企业融资部总经理王陆推介致辞

尊敬的各位投资者:

作为江苏通鼎光电股份有限公司首次公开发行A股股票的保荐人和主承销商,我们非常高兴能够参加今天的网上路演活动。

通鼎光电是国内专业从事通信光、电缆和铁路信号电缆研发、生产和销售的企业。公司一直坚持科技创新战略,始终将技术创新作为企业可持续发展的核心竞争力,并先后被认定为江苏省高新技术企业和国家火炬计划重点高新技术企业。“通鼎光电”先后被认定为“中国驰名商标”,“中国名牌产品”和“中国500最具价值品牌”称号。

今天,我们在这里诚挚地向广大投资者推荐通鼎光电——这样一家运作规范、成长快速、发展潜力巨大的优秀企业。相信通鼎光电将以此次A股发行上市为契机,实现跨越式发展,为投资者带来丰厚的回报。



我们承诺将严格按照证券发行保荐制度的有关要求,履行保荐义务,诚实守信、勤勉尽责,做好本次发行和后续持续督导工作。

今天的路演中,我们将与通鼎光电管理层一起认真、负责地回答各位投资者的提问。欢迎大家踊跃提问,积极申购。

通鼎光电总经理姜正权总结发言

尊敬的各位投资者朋友:

今天的网上交流即将结束,在此,我谨代表江苏通鼎光电股份有限公司对各界朋友的热情参与与大力支持表示衷心的感谢。

通过三个小时的沟通与交流,相信各位对通鼎光电有了进一步的了解和认识。大家为公司健康成长和价值提升提出了很多宝贵意见和建议,这使我们受益匪浅!通鼎光电即将成为一家公众公司,我们深深体会到肩上的责任和压力。我们将严格按照相关法律法规的要求,及时、完整、准确地做好信息披露工作,与各界朋友共谋发展,以良好的业绩回报全体股东,回报社会!我们真切期望今后能与各位通过不同方式继续保持密切联系和沟通,并期待各位给予通鼎光电长期的关注和支持!

最后,感谢各位抽出宝贵时间积



极参与路演!感谢全景网为路演提供的互动平台和良好服务!感谢保荐人华泰证券股份有限公司、财经公关北京翰海实业投资咨询有限公司及所有中介机构为本次公司股票公开发行所付出的辛勤劳动和提供的宝贵支持!

祝大家身体健康!谢谢各位!

嘉宾介绍

江苏通鼎光电股份有限公司董事长 沈小平
江苏通鼎光电股份有限公司总经理 姜正权
江苏通鼎光电股份有限公司财务负责人 钱文忠
江苏通鼎光电股份有限公司董事会秘书 贺忠良
华泰证券股份有限公司企业融资部总经理 王陆
华泰证券股份有限公司保荐代表人 袁成栋
华泰证券股份有限公司保荐代表人 刘惠萍
华泰证券股份有限公司项目协办人 宋军

有关发行

问题:通鼎光电将挂牌上市,董事长对此有何感想?

沈小平:公司的挂牌上市,既是公司发展的机遇,也是对管理者的巨大挑战。我们将抓住机遇,勇敢地面对挑战,竭尽全力把公司做大、做强、做精,不负投资者的期望,争取为股东、为投资者创造最大的利益。

问题:请介绍一下本次募集资金的主要用途?

贺忠良:年产光纤700万芯公里项目。

问题:怎样做到募集资金效益最大化?

袁成栋:作为保荐机构,我们将督促发行人缩短投资回收期,加快资金周转,加强企业的经营管理,使募集资金效益最大化,以回报广大股东对通鼎光电的支持。

问题:本次发行的投资项目风险在哪里?

贺忠良:本项目是在市场调查基础上,经专业机构及有关专家进行了充分的可行性分析和论证。项目与公司的整体发展规划相一致,符合行业发展方向,有良好的市场发展前景。但由于项目投资金额较大,投资回收期较长,因此仍可能因项目建设过程中的系统风险因素,影响项目的投资效益,项目实际建成后能否成功开拓市场也可能与预测发生差异,导致项目的投资收益率低于预期水平,影响公司业务目标的实现。

问题:通鼎光电上市后的股利分配政策如何?

沈小平:公司本次发行后的股利分配政策与发行前将保持一致。

在公司现金流满足公司正常经营和发展规划的前提下,公司首次公开发行股票并上市后再次公开发行证券的,发行前最近三年现金分红累计分配的利润应不少于发行前最近三年实现的年均可分配利润的30%。公司股东大会对利润分配方案作出决议后,公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利(或股份)的派发事项。公司可以进行中期现金分红。

主营业务

问题:铁路信号线的增速还是很好的,通鼎光电有没有计划加大研发力度,保持产品的领先?

姜正权:新一轮铁路建设高潮的兴

起为铁路信号电缆生产企业提供了难得的市场机遇。本公司针对铁路信号电缆拟定的研发内容主要包括:(1)提高绝缘单线制造精度以有效地提高产品的电气性能指标;(2)研究先进的高速星绞生产,保证四线组综合精度;(3)确保屏蔽层在电缆敷设施工和长期使用中具有稳定可靠的屏蔽性能;(4)研究绞制过程中保证绞芯的圆整、结构稳定、紧凑,同时保证绞芯的绞序与组序完全正确;(5)用氩弧焊技术生产电缆铝护套,提高弯曲试验、扩口试验和气密性试验参数性能。

问题:通鼎光电的主导产品现在是通信光缆还是电缆?

沈小平:报告期内,公司的通信光缆业务收入占比增长迅速,铁路信号电缆业务收入占比增长较快,而市内通信电缆业务收入占比持续下降。顺应“光进铜退”的趋势,公司已成功实现了主导业务由通信电缆向通信光缆的转变。

问题:通鼎光电目前使用的光缆是长飞的吗?

沈小平:本公司年产光纤700万芯公里项目所使用的光纤预制棒将通过进口与国内采购相结合的方式来满足。目前本项目第一阶段规划产能350万芯公里生产线已经建成,开始试运行,在试生产阶段,根据芬兰耐世隆公司设备交付验收的要求,本项目使用的光纤预制棒均为日本信越公司生产,试生产阶段光纤预制棒的供应均足额到位。

问题:目前光纤接入网的需求是不是更大?

姜正权:这需要一个过程。从光纤接入的接入方式看,我国目前拥有全球最大的宽带用户群,但目前我国宽带接入的方式以xDSL为主,大约占全部宽带接入用户数的80%。xDSL方式的优点是成本低,运营商可以利用原有的网络,但其能提供的带宽相对较小,现阶段以1-2M带宽为主。随着互联网、通信网、广电网的三网融合,宽带接入将同时完成一个家庭的IPTV、高速上网、视频电话、VoIP等多项业务,xDSL方式将很难满足这些业务对于带宽的要求。而FTTx可以提供高达百兆甚至1G以上的带宽,是宽带接入的发展方向。目前,市场上制约FTTx发展的主要因素——价格正持续大幅降低,经济发达省市的运营商已经不再新建xDSL网络,新增宽带用户基本采用FTTx方式。FTTx将逐步成为我国宽带接入的主要方式,与3G网络建设不同,FTTx建设对光缆产生的需求是持续释放的。

问题:通鼎光电光缆能占销售收入

的多少比例?

姜正权:2009年和2010年上半年,公司通信光缆收入已达到53,200.78万元和35,834.58万元,占主营业务收入的55.87%和57.19%。

问题:3G投资对通鼎光电直接影响是什么?

姜正权:中国移动、中国电信和中国联通为了抢占3G业务的先机,纷纷加快移动基地站的部署和建设,以光纤拉远技术为代表的新型基站技术成为主流,从而使得光纤光缆的应用范围从固网扩大到移动网络。由于3G建设整体投资规模巨大且持续时间较长,给光纤光缆市场带来了巨大、持续的上升空间。预计2010~2011年我国3G建设仍将产生约1,000万芯公里的光纤需求,并且,随着3G业务的开展,需要新建大量的基站,进而需要大量使用射频天线,这也给射频同轴电缆市场带来较大的市场需求。

企业管理

问题:怎么能说明通鼎光电的价格联动条款对于降低低价波动风险是有效的?

钱文忠:从各年实际执行的平均合同价格与基准价平均单价对比情况看,2007年、2008年实际执行的合同平均单价高于基准价格水平,2009年和2010年1-6月实际执行的合同平均单价低于基准价格水平。2007年、2008年和2010年1-6月公司市内通信电缆的毛利率分别为15.45%、22.87%、24.16%和27.78%,价格联动条款实际执行效果良好。

问题:通鼎光电光纤生产设备是进口还是国内采购,或者是靠自己?

姜正权:光纤拉丝技术属于行业内成熟技术,主要取决于拉丝设备的先进性以及生产人员的经验及操作技能。2000年以后,世界光纤生产设备制

造商主要有芬兰耐世隆公司、日本神户制钢、德国邓莱秀公司和英国SGC公司。耐世隆公司从上世纪80年代就活跃于世界光纤光缆行业,生产的光纤制造设备技术先进。公司本着“着眼于未来,后来者居上”的原则,高起点、高标准进入光纤生产领域,本项目充分融合了国际先进经验、创新工艺,光纤拉丝设备和筛选复绕设备均来自芬兰耐世隆公司,目前处于国际先进水平。

问题:通鼎光电的组织结构是否有进一步的变化?

贺忠良:在将来几年内,本公司将进一步优化产品开发和营销部门的机构设置与组织职能。根据公司发展情况,优化调整公司各业务部门的组织模式,按照集中管理的模式要求,调整公司职能部门内部的机构设置,以达到组织优化的目标。进一步推进岗位动态管理体系,强化全员培训与考核,提高公司的整体管理水平;深化营销体制改革,建立有效的激励约束机制,拓展市场;进一步完善企业内部管理制度,贯彻使用国际管理标准,推动思维方式、人才机制、管理机制的创新,以最大限度地调动员工积极性。

财务分析

问题:今年上半年存货周转率下降很快是什么原因?

钱文忠:最近三年,公司存货周转率逐年提高,存货周转天数逐年递减。本公司非常重视存货的管理,严格按照销售合同组织生产。公司通过新增光缆生产线等方式,提高了产能,使供货能力得以增强,保证了对供应商的及时供货。2010年1-6月本公司存货周转天数较2009年增加,主要是由于本公司2010年1-6月通信光缆销售规模保持良好增长趋势,且射频同轴电缆、光纤产品正式投产,期末存货余额相应增加。

问题:项目开始后,固定资产投资会大幅增加,会不会对通鼎光电的盈利情况造成影响?

钱文忠:本次发行募集资金投资项目中固定资产投资总额为31,005.56万元,固定资产投资年折旧额总计约为2,313.05万元,公司未来固定资产折旧将大幅增加。近三年,本公司毛利率分别为14.89%、19.60%和19.86%,平均毛利率为18.12%。按平均毛利率测算,项目建成后,在经营环境不发生重大变化的情况下,如公司存量资产实现的主营业务收入较项目建成前增加12,765.17万元,增加的毛利为2,313.05万元,即可消化掉因新增固定资产投资而导致的折旧费用增加,确保公司主营业务利润不会因此而下降。

问题:通鼎光电产品毛利率水平怎么样?

钱文忠:报告期内公司综合毛利率分别为14.89%、19.60%、19.86%、23.10%,总体来看,公司产品综合毛利率呈逐年上升趋势。

问题:通鼎光电的财务优势在哪里?

钱文忠:报告期内公司规模不断扩大,产销能力不断增强,营业收入和净利润逐年提高,产品市场占有率稳步上升。公司先后被评为“2008年中国通信设备供应商50强”、“2009年中国光纤光缆最具竞争力企业10强”。报告期内公司顺应通信光电缆行业的发展趋势,逐步调整产品结构,目前,公司已发展成为通信光缆、市内通信电缆和铁路信号电缆三大产品为主的业务结构,并在通信光电缆领域具有一定的规模优势。

公司具有良好的融资渠道和信誉。公司在不断发展过程中,积极与银行等金融机构合作,拓宽融资渠道,保证资金的正常运转。公司按时偿还债务本金和利息,信誉良好,所获得银行授信额度逐年增加。公司充分利用财务杠杆,合理调配长短融资比例,保证固定资产投资

项目的顺利进行。

未来展望

问题:通信光缆方面通鼎光电下一步的研发方向是什么?

姜正权:通信光缆中的数字通信电缆产品加光纤光缆组合将是未来FTTx网络的主要传输方式。因此公司将重点开发环保型FTTx光缆、超五类、六类数字、七类数字电缆以满足即将大面积启动的光纤到家庭的使用需求。同时加大适用于物联网为重点发展方向的光纤光缆的研究开发,把研发重点放在信息传输网用产品。

问题:请问主承销商对通鼎光电有限公司的前景有何看法?

刘惠萍:公司所处的通信光电缆行业近年来快速发展,未来仍将保持良好的发展势头,为公司提供了良好的发展环境;公司在规模、技术研发、质量、服务、品牌、客户资源等方面的优势保证了公司未来仍将保持较快的发展。我们对通鼎光电的未来发展充满信心。

问题:2007年以前,我国电信投资一直保持一个比较稳定的水平,这两年刚有所增加,通鼎光电如何能保证今后几年会有一个大的增长?

姜正权:2008年5月,我国电信运营商重组完成后,三大电信运营商均告别原有的单一业务经营模式而走向全业务运营的新时代。在这样的大背景下,我国电信运营商必须从固网、移动网两方面进行投资。特别是3G牌照发放、三网融合、FTTx等举措陆续出台后,三大电信运营商纷纷加快网络建设,给光纤光缆市场带来持续的、突破性的上升空间。抓住这个良好机会,加强产品研发和创新的力度,完善产品链,满足市场的需求,保证企业有一个持续的较快的增长。(文字整理 陈静)



嘉宾合影