

力争成为世界一流的智能针织成衣设备制造商

—— 宁波慈星股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演精彩回放

宁波慈星股份有限公司 董事长孙平范先生路演致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者：
大家好！
欢迎大家参加宁波慈星股份有限公司首次公开发行股票网上路演。首先我谨代表慈星股份董事会、经营团队和全体员工，对广大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！我同时希望，通过此次网上路演，能够与关注慈星股份的各位投资者朋友展开深入交流，增进相互了解，

国信证券股份有限公司 保荐代表人郭熙敏先生推介致辞



尊敬的各位投资者：
大家好！
首先我谨代表国信证券股份有限公司，对所有参与宁波慈星股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎！
我们很荣幸在慈星股份 A 股发行过程中担当保荐机构和主承销商。这是一家人致力于提升我国针织机械技术水平、推动针织工艺发展进步、实现针织产业升级的高新技术企业。十年磨一剑，公司凭借持续的自主创新、优异的产品质量、

宁波慈星股份有限公司 董事会秘书方国听先生总结发言



尊敬的各位嘉宾：
大家好！
今天的网上交流即将结束，在此，我谨代表宁波慈星股份有限公司对各界朋友的热情参与与大力支持表示最衷心的感谢。
通过三个小时的沟通与交流，

达成合作共赢。
慈星股份自 2003 年成立以来，以自主创新和贴心服务为依托，为用户提供高科技、高品质的产品和以客户为中心的知心服务，满足客户多方面的需求。九年的辛勤耕耘，公司已经成为行业前三名企业。这次 A 股的首发上市，将帮助公司巩固国内针织机械行业的龙头地位。
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，希望获得大家对公司的了解、认同和支持。我们非常珍惜今天的交流机会。我们会用心听取大家的意见，认真回答大家的问题，增进大家对慈星股份的了解。
最后，请允许我再次感谢广大投资者对慈星股份的关注。各位对本公司股票发行上市的积极参与，是对慈星股份最大的支持和鼓舞，这一切将成为我们前进的动力。我们将立足于现有的核心优势，着力于未来的自主创新；并以市场为导向，通过持续、稳健、高效的发展，把公司做强、做大；努力公众塑造一个健康优秀的上市公司形象，并以卓越的业绩回报投资人，回报社会。
谢谢大家！

良好的品牌形象以及完善的营销服务体系，确立了在国内乃至国际的行业领先地位、并表现出良好的增长态势。此次公司提出的募投项目扩充了现有主力产品产能，对新产品进行规模化生产，同时加大研发投入，完善营销服务体系。相信这一系列项目的建成，将大大丰富公司的产品线，缓解目前公司产品供不应求的局面，助力公司整合国际国内两种资源、占领国际国内两个市场，为民族针织产业的再次振兴插上科技的翅膀！
今天，我们诚挚地向广大投资者推荐这样一家行业前景广阔、特色鲜明、极具发展潜力的优秀企业。我们会切实履行保荐义务，严格按照证券发行保荐相关制度的要求，勤勉尽责，做好本次发行和后续的持续督导工作。
我们也真诚地希望通过本次网上路演，广大投资者能够更加深入、客观地了解慈星股份，能够更准确地把握公司的投资价值和投资机会！
今天的路演中，我们将与公司管理层一起认真、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。
最后，预祝慈星股份本次发行工作圆满成功，谢谢大家！

相信各位对慈星股份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！慈星股份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，并期待各位给予慈星股份长期的关注和持续！
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！感谢保荐机构国信证券、财经顾问阿斯兰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！
祝大家工作愉快！身体健康！
谢谢各位！

有关发行
问题：上市给慈星股份带来哪些益处？
傅桂平：公司本次发行 A 股并在深交所上市，将提升公司竞争力，实现公司可持续发展的需要，同时也将开辟新的融资渠道，为公司未来的发展提供必要的资金支持，而且有利于提升公司在国内投资者中的声誉。
问题：请介绍慈星股份的发行时间、发行数量？采用何种发行方式？网下、网上发行比例分别是多少？
傅桂平：发行时间是 3 月 20 日，发行数量是 6100 万股。本次发行采用网下向配售对象累计投标询价发行及网上资金申购定价发行相结合的方式。详细情况请查阅初步询价及推介公告，该公告已经通过深圳证券交易所披露。
问题：1.一般新股增量发行比例都是占发行后股本的 25%，但慈星新股仅占比 15%，这样会造成市净率高企，这是怎么考虑的？2.市场对纺织机械板块估值普遍不高，慈星如定位在纺织机械，则该价格中购存在风险，请问慈星同传统纺织机械，二纺机，经纬纺机比，有什么特别之处？
郭熙敏：关于发行比例，发行人根据经营规划和战略目标并在可行性分析的基础上拟定了募投项目，根据募投项目所需要的募集资金量进行合理测算出来的，不存在您所谈到的其他方面的考虑。
慈星股份主要从事电脑针织机械的研发、生产和销售，电脑针织机械属于纺织机械中的编织机械类，属于机电一体化、智能化的针织成衣设备，技术含量比较高，在国产化之前一直是纺织机械中进口量最大的一类纺织机械；目前国内 A 股尚无该类产品的上市公司，其他纺织机械上市公司的产品主要集中于纺织机械中的纺纱机械类和染整机械类，公司产品与这类机械在技术、编织出的纺织品、编织原理等方面具有较大的区别。具体的区别请参见招股说明书中的“业务与技术”部分的介绍。
问题：本次上市募集资金主要用途是什么？
方国听：实际募集资金扣除发行费用后的净额全部用于主营业务发展及以下项目：1、年产 20000 台电脑针织横机产业化项目；2、年产 5000 台电脑无缝针织内衣机产业化项目；3、年产 5000 台嵌花电脑针织横机产业化项目；4、年产 6000 台电脑针织丝袜机产业化项目；5、电脑针织机械研发中心建设项目；6、营销与服务体系建设项目；7、其他与主营业务相关的营运资金。

主营业务
问题：请简单介绍一下慈星股份所处行业的基本情况？
孙平范：目前公司主要产品电脑横机产销量居全球首位，打破了国外企业的垄断，市场占有率 20%以上，2010 年成功收购瑞士斯坦格以来丰富了高端针织机械的产品。
问题：请问无缝纺织在纺织产品中有什么卖点？
郭熙敏：发行人主要从事针织机型的研发、生产和销售，主要产品是电脑针织横机，打个比喻相当于一台智能、立体、彩色打印机，将纱线通过电脑横机编织出毛衫等针织服装的成衣出来；发行人的另外一个产品是电脑无缝针织内衣机，通过该设备生产出的无缝内衣就是您所提到的无缝纺织概念，无缝内衣具有穿着舒适、贴身等特点，在欧洲较为流行，也将在国内受到欢迎。
问题：请介绍一下慈星股份的主营业务及其变化情况？
胡民主：公司主要从事电脑针织机械的研发、生产和销售，是一家致力于提升我国针织机械技术水平、推动针织工艺发展进步、实现针织产业升级的高新技术企业。公司主要产品包括电脑针织横机和电脑无缝针织内衣机，其中电脑针织横机主要用于毛衫生产，电脑无缝针织内衣机用于无缝针织内衣的生产。经过多年发展，公司已成为我国电脑针织机械领域领先企业，主要产品电脑针织横机市场占有率行业第一，电脑无缝针织内衣机市场占有率位居我国市场第二位。公司自设立以来主营业务没有发生重大变化。
问题：请介绍一下慈星股份针织机械的销售区域及产能情况？
方国听：销售区域遍布全国，但由于下游行业集群特点，在广东、浙江、江苏、福建等地方较为集中。国

外市场，目前公司已在孟加拉国、印度、俄罗斯、墨西哥、土耳其、韩国、萨尔瓦多、哥伦比亚、智利、突尼斯、伊朗选择 11 家经销机构，负责境外有关国家和地区的销售，其他国家则由公司设置的外贸部统一负责直销。
2011 年公司电脑针织横机产能 22000 台，产量 28682 台，销量 28463 台，产能利用率达 130.37%，产销率达 99.24%；2011 年公司电脑无缝针织内衣机产能 1000 台，产量 737 台，销量 890 台，产能利用率 73.70%，产销率 120.76%；2011 年度电脑针织丝袜机的产能为 300 台。
问题：请介绍一下慈星股份的销售渠道情况？
方国听：公司通过行业展会、广告、售后服务人员的客户信息收集、客户应用口碑相传等方式吸引客户、促进销售。国内市场，采用直销模式，销售区域遍布全国，但由于下游行业集群特点，在广东、浙江、江苏、福建等地方较为集中。同时，为了进一步扩大销售规模，公司在一些重要区域选择符合公司规定资质条件的人员作为销售顾问，协助公司销售。国际市场，承接收购公司瑞士斯坦格销售渠道，通过直销和经销两种方式对外进行销售。其常年合作的经销商包括 Uni Asia（负责孟加拉区域）、Damatex 和 Icotessile（负责意大利区域）等 22 个合作经销商。
经营管理
问题：公司上市融资的资金多少比例用于创新研发？创新伴随较大风险，公司如何在未来规避风险？
方国听：我们在募投项目中有 1.9 亿用于研发中心的建设，另外每年也会按照销售比例的 3%以上用于研发。我们长期从事针织机械的研发和制造，对本行业有比较深入的了解，目前已经拥有了国内、国际两个研发平台，有一支优秀的研发团队，以后也坚持从事本行业，对未来的研发有比较好的规划和把控能力。当然研发创新是有一定风险的，但是我们有能力来合理规避和化解这些风险。
问题：慈星股份利润来源是否存在依赖单一企业的风险？
胡民主：公司主要消费群体为下游针织企业，主要包括生产毛衫、围巾帽子、无缝针织内衣等产品的企业。经过多年的积累，公司已拥有了一批较为稳定的客户，截至 2011 年 12 月 31 日，在毛衫业约 5 万家针织企业中，公司已累积客户约 5000 家。报告期内，不存在单个客户销售比例超过 50%的情况，前 5 名客户中无发行人关联方。
问题：请问董事长，您作为企业家，如何理解企业家的社会责任？
孙平范：我认为，企业家的社会责任并不是说不再去追求利润，因为企业家的责任首先是做好自己的企业。做好企业的标准是利润，有了利润才能履行自己的社会责任，例如捐资、助学、以及创造就业机会等等。在创造财富的同时，也要更多地履行公民的责任，为社会的和谐、为文明的可持续发展，关心公益事业，运用企业家的影响力更好地促进社会进步和繁荣。
问题：请问如何保证公司持续利用资本市场的能力？
傅桂平：通过募集资金运用，公司将迅速拓宽融资渠道，打破融资渠道单一所造成的资金瓶颈，进一步转变和优化公司的财务结构，增强公司的资金实力，提高公司的抗风险能力。借助本次公开发行股票并上市，公司

嘉宾介绍	
宁波慈星股份有限公司董事长 宁波慈星股份有限公司董事、副总经理、董事会秘书 宁波慈星股份有限公司董事、副总经理、财务总监 宁波慈星股份有限公司董事长助理、证券事务代表 国信证券股份有限公司保荐代表人	孙平范 方国听 胡民主 傅桂平 郭熙敏

将依托资本市场的各种资源优势，加大投入，努力打造公众公司形象，着力提升公司品牌价值。同时，公司将切实接受社会各界的监督，进一步完善公司法人治理结构，实现企业经营管理机制的升级，为公司的进一步发展奠定坚实的制度基础。
财务分析
问题：请简单介绍一下公司预收款项情况？
胡民主：2011 年末、2010 年末及 2009 年末，公司预收款项余额分别为 19769.99 万元、62898.19 万元及 23222.38 万元，占当期末负债总额的比重分别为 17.46%、44.59%、44.22%。2010 年末以前，由于公司产能达不到市场的需求，所以在 2010 年末以前，预收款项较大。2011 年，我们的产能已能满足市场及时发货的需求。2011 年的预收款达到了正常水平，因为我们签订合同要预收客户 30%-50%的首付款。
问题：公司 2010 年收入翻番增长的主要原因是什么？公司主要产品电脑针织横机未来的毛利率变化情况大概是怎样的？
孙平范：近几年来，劳动成本的快速增长导致下游客户生产设备的更新换代加速，公司主要产品电脑横机是以替代原先的生产模式节省生产成本；随着公司规模生产导致采购成本的下降，特别是电子件的下降幅度最大，每年不断推出增加新功能的新产品，维护市场的销售价格，使得毛利率不断上升。
问题：公司报告期内营业能力急剧上升的原因是什么？
胡民主：从规模来看，公司处于高速发展期，近三年来的营业收入增长势头迅猛。2011 年度营业收入较 2010 年度增长 44.35%，2010 年度营业收入较 2009 年度增长 169.18%。公司营业收入快速增长，主要是由于报告期内产品销售数量大幅增长所致。
报告期内公司主要产品销售数量快速增长的主要原因有两个方面：一方面是行业因素：近年来，我国毛衫行业遇到发展瓶颈，亟需淘汰落后的手摇横机，极大地激发了对国产电脑针织横机的需求；另一方面是公司自身的竞争优势：主要是由于慈星股份作为国内首批电脑针织横机研制、生产企业，在抢占行业先发地位的同时，产品质量稳定，设计合理，能够切实满足客户需要，以较高的性价比优势得到市场认可，并以本地化、及时响应的服务快速展开销路，赢得了市场口碑，使公司能够抓住行业发展的市场机遇，并奠定了公司的领先优势和成长性基础。
未来发展
问题：请简单介绍一下慈星股份发展计划与现有业务的关系？
傅桂平：与我国其他针织机械企业相比，本公司已经具备了一定的技术、产品、市场、人才和管理等方面的优势。公司目前是我国电脑针织机械行业的领先企业，主要产品在技术和市场等方面居于同行业领先地位，公司旨在通过上述业务发展计划的实

施巩固公司现有主要产品的优势地位并不断丰富产品种类、进一步完善公司产品架构。公司的上述业务发展计划与现有业务模式一致，是公司现有业务模式的深化与发展。上述业务发展计划将对现有业务和产品结构起到丰富与提升作用，通过上述业务发展计划的实施，可以为股东创造更多的财富并产生积极的社会效益，推动公司现有业务向更高层次发展。
问题：慈星股份在未来着重开发的市场有哪些？
孙平范：公司的市场开拓将继续坚持“立足国内，稳步拓展海外市场”的方针，坚持以直销为主的销售模式。
国内方面，公司电脑针织横机实现销售覆盖区域“由南向北，逐步扩大”，重点开发福建、广西、湖南等南方区域以及山东、内蒙古等北方主要省份；电脑无缝针织内衣机则重点拓展汕头、广州、义乌、福建等无缝针织内衣生产企业主要集聚地；电脑针织丝袜机则重点拓展诸暨、义乌、福建等丝袜生产企业主要集聚地。海外市场方面，公司将以电脑针织横机为主推产品，逐步拓展孟加拉国、印度、巴基斯坦、约旦、越南等亚洲其他主要毛衫生产国。
问题：慈星股份在产能扩充方面有何计划？
孙平范：公司作为电脑针织横机市场占有率第一的企业，产品需求旺盛，现有产能已无法满足市场需求的进一步增长。虽然公司多次采取增加租赁厂房、扩大组装车间等方式，但仍然无法从根本上解决产能不足的问题。产能不足已成为制约公司提高盈利水平的瓶颈，为抓住市场发展机遇、提高市场占有率和提升盈利水平，产能扩充比较迫切。主要包括：1、年产 20000 台电脑针织横机产业化项目；2、年产 5000 台电脑无缝针织内衣机产业化项目；3、年产 5000 台嵌花电脑针织横机产业化项目；4、年产 6000 台电脑针织丝袜机产业化项目。
问题：慈星股份的发展目标和战略是什么？
孙平范：公司将继续提升和保持核心技术的市场领先优势，加快新产品的开发进度、扩大产品生产能力，除保持在现有的电脑横机产业的市场领先地位外，还将积极整合行业高端技术资源，进一步研发生产出可靠性高、稳定性高的针织机械产品，满足下游针织企业的生产和发展需要。
公司将抓住针织机械产业高速发展的机遇，充分利用已经积累的各种优势，进一步增强研发实力，以掌握的核心技术为基础，进一步加大技术的研发力度，整合技术资源，创新技术运用，确保行业领先，保证产品性能的优越性。
公司将不断提高市场响应速度，巩固现有的营销渠道和服务体系，积极开拓新的营销渠道和推行顾问式营销服务，为客户和合作伙伴提供良好的生产解决方案，提高公司的综合竞争能力。
公司将利用上市融资的契机，进一步完善电脑针织机械的产品架构，进而实现国际化经营目标。
(文字整理 陈静)



嘉宾合影