

践行低碳环保循环经济理念 打造国内一流新型建材生产企业

——重庆三圣特种建材股份有限公司首次公开发行A股网上路演精彩回放

嘉宾介绍

重庆三圣特种建材股份有限公司董事长	潘先文先生
重庆三圣特种建材股份有限公司董事兼总经理	张志强先生
重庆三圣特种建材股份有限公司董事、副总兼董秘	杨兴志先生
重庆三圣特种建材股份有限公司财务负责人	杨志云先生
申万宏源证券承销保荐有限责任公司保荐人	陈辉先生
申万宏源证券承销保荐有限责任公司保荐人	周洪刚先生

重庆三圣特种建材股份有限公司 董事长潘先文先生路演致辞



尊敬的各位投资者朋友、各位网友：
大家好！
非常感谢大家来参与三圣特材首次公开发行A股的网上路演活动，也感谢大家对三圣特材的关注，我谨代表重庆三圣特种建材股份有限公司管理层和全体员工，向参加本次活动的各位投资者朋友表示热烈的欢迎，希望通过今天的交流，能使大家对三圣特材有一个更深入的了解！
重庆三圣特种建材股份有限公司成立于2002年5月，公司总部位于重庆市北碚区三圣镇，是一家专注于石膏资源综合利用研究和产品开发的股份制民营企业，公司利用所在地丰富的石膏资源，形成了从石膏开采到深加工较为完善的业务循环体系及基于石膏综合利用的多元业务协同发展模式。主营业务涵盖基于石膏综合利用而形成的商品混凝土及外加剂等新型环保建筑材料以及硫酸、硫化工产品的研发、生产、销售。公司将坚持基于石膏综合利用与产品开发的主业发展方向，践行低碳、环保、节能及循环经济理念，以技术创新促发展，完善以石膏综合利用为基础的多元业务协同发展模式，并通过公司协同发展模式的复制，拓展公司市场区域，着力将公司打造成石膏资源综合利用的行业领跑者和国内一流的新型建筑材料生产企业。
希望通过本次彼此坦诚的交流，开启三圣特材与各位投资者朋友紧密沟通的大门，期待与各位携手共创三圣特材美好的新未来！
谢谢大家！

重庆三圣特种建材股份有限公司 董事兼总经理张志强先生路演致辞



尊敬的各位嘉宾，各位投资者和各位网友：
大家好！
由于时间关系，今天的网上路演即将结束。再次感谢各位的积极参与和对重庆三圣特种建材股份有限公司的关注，也感谢深圳信息公司路演中心和全景网为我们提供了与大家沟通交流的平台。同时再次感谢保荐机构申万宏源证券及其他所有为公司发行上市所作出努力的中介机构！
今天的网上路演活动对于我们而言，是一种新的沟通尝试。在刚才的时间里，我们和大家一起分享了三圣特材多年的发展成果，也展望了未来美好的发展前景。同时，投资者朋友们也与我们共同探讨了三圣特材的战略规划、经营管理等方面的问题，为我们提出了很多非常有价值和借鉴意义的建议，让我们深深感受到大家对三圣特材的关心与厚爱。我们一定会审慎考虑大家提出的问题和建议，并在进一步理解朋友们的真知灼见的基础上，提高企业的经营管理水平和盈利能力，回报广大投资者、回报社会。
虽然此次网上交流的时间十分有限，但我们与广大投资者的沟通渠道是永远畅通的，希望大家继续给予三圣特材以信赖和支持！同时，也欢迎大家到公司来考察、指导。
最后，祝各位投资者朋友们身体健康，万事如意！
谢谢大家！

经营篇

问：请介绍一下公司的采购模式？

张志强：公司始终把建立可靠的生产经营供应链系统作为物资供应管理工作的出发点，根据企业的生产经营特性及不同类别的采购物资属性建立采购模式。

(1)对碎石、砂、煤等资源类大宗材料的采购实行“通过中长期合作伙伴方式控制资源渠道、保障材料品质、保证供应充足”的渠道控制模式。公司利用各种资源优势与供应商建立中长期伙伴关系，实现公司与供应商的共同发展，以此有效控制资源渠道和物资品质，充分保障公司生产经营需要的物资。

(2)对化工原料、水泥等大宗消耗原材料实行“年度招标集中采购”模式。公司根据年度生产经营目标制定年度采购计划，通过招标方式对每类物资确立2-3家合格供应商，签订年度供货框架协议，确定初步的年度供货总数量并以此确立采购物资基准价格及根据各供货期市场变化的价格调整方式，实际月度的供货数量根据生产的需求确定。如此，既保障了生产需求，又使采购成本得到有效控制；既坚持了采购活动的规范性，又不失供应工作的灵活性；既确保生产正常运转，又控制库存积压，减少资金占用。

(3)对辅助材料及低值易耗品类物资实行“集中定点、分散送货、保证使用期限或消耗数量”的采购模式。公司建立动态的“合格辅助材料供应商目录”，每年末，公司根据实际情况评定各供应商状态，确立下年度每类辅助材料合格供应商2-3家，并与之签订年度供货合同，约定定点供应商必须无条件保证我方需求，承诺所供产品的使用期限或消耗数量并交纳履约保证金。公司以此规范采购行为，保障辅材供应，节约采购成本。

问：请问金融资产转移的确认依据和计量方法？

潘先文：公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方的，终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，继续确认所转移的金融资产，并将收到的对价确认为一项金融负债。公司既没有转移也没有保留金融资产



所有权上几乎所有的风险和报酬的，分别下列情况处理：(1)放弃了对该金融资产控制的，终止确认该金融资产；(2)未放弃对该金融资产控制的，按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：(一)所转移金融资产的账面价值；(二)因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额之和。金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：(1)终止确认部分的账面价值；(2)终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。

问：请介绍一下公司的主营业务？

张志强：公司专注于石膏(主要成份为CaSO₄)综合利用的研究和产品开发，充分利用公司所在地丰富的石膏资源优势，经过多年生产经营，形成了从石膏开采到深加工的较为完善的业务循环体系及基于石膏综合利用的多元业务协同发展的模式。公司目前业务涵盖基于石膏中钙(Ca)的综合利用而形成的商品混凝土及外加剂等新型环保建筑材料的研发、生产、销售和基于石膏中硫(S)的综合利用而形成的硫酸等硫系列产品的研发、生产、销售。

问：请介绍一下公司环境保护和安全生产守法情况？

张志强：(1)环境保护情况
报告期内，公司及其分支机构设立以来遵守环境保护法律法规，无严重违反国家环保法律法规行为或重大环境污染事故发生，未因严重违法行为而受过环境保护主管部门的处罚。

(2)安全生产情况

公司从事石膏矿和建筑石料用灰岩矿开采业务，持有重庆市安全生产监督管理局颁发的《安全生产许可证》；从事硫酸生产、销售业务，持有重庆市北碚区安全生产监督管理局颁发的《危险化学品经营许可证》，并从重庆市安全生产监督管理局取得《安全生产许可证》和《非药品类易制毒化学品生产备案证明》。

公司自设立以来一直注重安全设施投入及安全生产管理，遵守安全生产法律法规，除2009年1月被中华全国总工会、国家安全生产监督管理总局授予“全国‘安康杯’竞赛优胜企业”外，公司现为重庆市安全生产监督管理局认定的安全生产标准化二级企业。根据重庆市北碚区安全生产监督管理局出具的证明，公司及其分支机构设立以来遵守安全生产法律法规，无严重违反国家安全生产法律法规行为或重大安全事故，未因严重违法行为而受到过安全生产主管部门的处罚。

问：请问金融资产的减值测试和减值准备计提方法？

杨志云：资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，如有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。

对单项金额重大的金融资产单独进行减值测试；对单项金额不重大的金

融资产，可以单独进行减值测试，或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试；单独测试未发生减值的金融资产(包括单项金额重大和不重大的金融资产)，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。

按摊余成本计量的金融资产，期末有客观证据表明其发生了减值的，根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间的差额确认减值损失。在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生减值时，将该权益工具投资或衍生金融资产的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失。可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，确认其减值损失，并将原直接计入所有者权益的公允价值累计损失一并转出计入减值损失。

问：请问公司企业合并的会计处理方法？

杨志云：1、同一控制下企业合并的会计处理方法
公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值计量。公司取得的被合并方在最终控制方合并财务报表中净资产账面价值与支付的合并对价账面价值(或发行股份面值总额)的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

2、非同一控制下企业合并的会计处理方法

公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；如果合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

行业篇

问：请问外加剂行业需求状况？

潘先文：2013年，重庆市减水剂市场销量已达到39.49万吨，膨胀剂市场销量已达到11.81万吨。未来十年，重庆将加快城乡统筹和“两江新区”建设，随着“五个重庆”、“两江新区”和公租房等民生工程为重点的固定资产投资投入，重庆混凝土及外加剂市场需求空间亦将保持快速增长。

问：请简述一下发行的主要产品？

周洪刚：公司主要产品包括商品混凝土、减水剂、膨胀剂、硫酸等。公司多元产品协同发展，各产品间相互独立对外销售，同时，各产品又具有紧密的相关性，产品间构成上下游产业链，公司所产硫酸、焦亚硫酸钠部分自用作为生产减水剂的原料，所产减水剂和膨胀剂部分自用满足生产商品混凝土所需外加剂原料，公司所产水全部自用作为生产商品混凝土的原料。

公司利用硬石膏生产膨胀剂，利用硬石膏为原料制取硫酸系列产品联产

水泥、膨胀剂，石膏的价值得到了充分开发和提升，形成了化工业务与建材业务协同发展模式。公司发展模式将循环经济理念应用于实际生产，符合国家节能减排、发展低碳经济、循环经济的产业政策，节约了资源、保护了环境，具有明显的成本优势，增强了公司竞争力。未来，公司以石膏资源为基础，以技术创新为支撑的业务协同发展模式的深化及复制将成为公司发展的特色方式。

问：请简要说明一下硫酸行业概况？

潘先文：硫酸工业属于国民经济基础产业，硫酸因在众多领域中不可或缺用途而被称为“工业之母”。我国硫酸70%用于化肥生产，尤其是磷肥的生产，95%以上的磷肥以硫酸为原料。硫酸工业的稳定健康发展对于我国农业及整个国民经济具有重要意义。2004年，我国硫酸产量3,995万吨，首次超过美国位居世界第一，占当年世界硫酸总产量的21.6%；2013年，我国硫酸产量达到8,647万吨，2004至2013年，我国硫酸产量复合增长率8.95%。

问：请简述一下窑气余热回收。

张志强：采用集散控制系统(DCS)将生产过程中的各项工艺参数产量、质量、温度、压力、设备运行状况及储存库的料位、料量等多个参数集中在中央控制室显示和操作管理。在窑尾设气体分析仪对气体成分进行监测，以判断燃料燃烧情况，随时对燃料、风量及系统进行调整控制，保证烧成系统在最佳状态运转。采用DCS系统可提高装置的自动化水平、提高产品质量、降低能耗，保证生产安全、稳定运行。

发展篇

问：请问公司主要核心技术的具体情况？

周洪刚：(一)商品混凝土领域
(1)聚羧酸减水剂在混凝土中的实际应用
(2)人工机制砂在混凝土中的应用
(二)外加剂领域
(1)新型聚羧酸高性能减水剂的研制
(2)氨基磺酸高效减水剂的研制
(3)脂肪族高效减水剂的研制
(4)萘系高效减水剂的研制
(三)硫酸及膨胀剂领域

公司“一种石膏制备硫酸联产水泥的工艺”技术，成功应用于工业化生产，不仅提高了硬石膏资源综合利用水平，一定程度上改变了我国硫酸资源匮乏和过分依赖进口的现状，而且开辟出了获取硫酸资源的新途径，是对我国现有的以硫磺、硫铁矿、冶炼烟气制酸为主的格局有益的补充。

公司对现有技术“一种石膏制备硫酸联产水泥的工艺”进行深化突破再创新，开发了“一种石膏制备硫酸联产氧化钙膨胀剂的工艺”，在国家严格限制铝粘土开采的政策背景下，解决了膨胀剂行业发展面临的原材料瓶颈问题，为混凝土膨胀剂生产找到了一条新途径。公司在行业内突出的技术实力和较高的知名度，为混凝土膨胀剂国家标准《GB23439-2009》的起草修订工作和《水泥石浆和混凝土干燥收缩开裂性能试验方法》的国家标准的编制工作的参与单位。

问：请问发行人确保实现发展计划

拟采用的方式、方法和途径？

潘先文：前述业务发展计划是在公司现有业务的基础上，基于公司的硬石膏资源、核心技术和业务战略布局制定的，将使公司主营业务在广度和深度上得到全方位的拓展。公司发展计划通过加大产业链环节的生产规模、优化产品结构，巩固产业链规模化的成本优势，实现了产业链各环节产品的销售，提升产品的附加值，从而全面提升公司的综合实力，有助于巩固并进一步提高公司在行业内的优势竞争地位。因此，公司的发展规划、投资项目与现有业务具有十分紧密的一致性和延续性，公司现有技术条件、人才储备、管理经验、客户基础和营销网络，将成为新投资项目成功的保障。

问：请问发行人实施发展计划可能面临的主要困难？

潘先文：(一)资金瓶颈

公司未来几年仍将处于高速发展阶段，现阶段，公司资金渠道主要依靠自身的利润滚存积累和银行贷款，跟不上市场需求的增长速度，很可能丧失重要的项目建设先机。因此，通过公开发行股票募集资金，对于公司发展计划顺利实施至为关键。

(二)管理水平制约

随着上述计划的实施，本公司经营规模将会持续扩大，这就要求公司进一步提高经营管理水平，加强人才培训、市场开拓、内部控制和提高资金统筹运营能力。

(三)人力资源约束

随着公司投资规模的扩大，公司对核心技术人员和管理人才的需求将相应增加。为保持企业的持续发展能力，持续的市场创新与技术创新能力，巩固与保持在行业中的优势地位，公司需要引进和储备大量的人才，因此本公司面临着人力资源保障压力。

(四)行业竞争激烈

要顺利实施上述计划，必须保持公司现有竞争优势，保持并扩大自身市场占有率，提高品牌影响力，以技术、质量、成本和服务的综合实力占领市场。

问：请问发行人业务发展计划与现有业务的关系情况？

张志强：本次公开发行股票募集资金实施的三个项目，对于实现前述业务发展目标具有关键性作用，主要体现在：
1、为实现公司快速发展提供了资金保障。通过建立资本市场融资渠道，为实现公司业务目标提供资金来源，解决公司扩大生产规模的资金瓶颈。

2、为巩固公司的行业地位，进一步提高公司竞争力创造了良好条件。本次发行将增强公司中长期发展后劲，提升公司将持续盈利能力。
3、为完善公司的法人治理结构起到积极作用。公司变更为股份公司以来，一直致力于建立和完善法人治理结构，本次发行将对公司的治理结构提出更加严格的要求，有利于实现本公司管理水平的升级，促进本公司的快速发展。

4、为引进优秀人才、提高人才竞争优势奠定坚实基础。本次发行有利于提高公司的社会知名度和市场影响力，有利于树立公司品牌形象，增强公司对优秀人才的吸引力，建立公司的人才竞争优势，对实现战略发展目标具有重大意义。

(文字整理 洪天华) CIS)