

# Company



## 安徽新华传媒股份有限公司董事长 倪志敏先生致欢迎辞



尊敬的各位网友、各位投资者朋友：  
大家下午好！  
欢迎参加安徽新华传媒股份有限公司首次公开发行A股股票网上推介会，在此我谨代表皖新传媒对各位朋友的参与表示诚挚的感谢！  
皖新传媒专注于出版发行，主要从事教材、一般图书和音像产品的批发零售、文体用品的零售、音像出版、数字广告等业务。在文化产业强劲发展的背景下，皖新传媒在业内抢占先机，凭借雄厚实力已经成为中部地区最大的出版发行企业，各项经济指标均占中部地区之首。公司在中小学教材发行领域，省内市场占有率连续多年达到100%，一般图书、音像制品占有率达到60%以上。  
皖新传媒坚持以改革为动力、以创新为手段、以发展为目标，努力探索一条崭新的跨越发展之路。在创新发展的

道路上，皖新传媒始终以创新为灵魂，使传统行业迸发新的活力。公司积极优化管理模式和创新模式，探索业态创新，拓展利润空间，同时不断加大营销网络和物流配送两大系统的建设。如今，皖新传媒已形成以网点渠道建设为基础，以连锁经营、物流配送为主要经营方式的现代经营模式，拥有507个营业网点，遍布全省17个地级市，在全国的辐射能力不断增强。  
文化产业是二十一世纪发展最快的朝阳产业，当前中国的文化产业发展势不可挡，党的十七大发出了推动社会主义文化大发展的号召，国务院振兴文化产业政策的出台，表明国家将文化产业纳入战略产业。如今，人民群众对文化产品的需求不断提高，文化产业孕育着巨大的市场潜力和发展空间，本次发行股票并上市，是皖新传媒发展史上的重大跨越，公司上市后，募集资金将用于新网、畅网、e网建设，强化渠道终端一体化，进一步提升公司核心竞争力。  
展望未来，及时打通上下游产业链，在做强传统主业的同时，进入传媒相关产业，实现跨区域、跨媒体发展，尽快把公司打造成全国一流的文化传媒集团，相信通过今天的网上交流，皖新传媒和广大投资者朋友一定能增进了解，我们非常乐意和大家分享皖新传媒的业绩增长、分享皖新传媒的变革之路。  
步入资本市场之后，皖新传媒希望能够得到各位投资者朋友持续的关注，共同培育皖新传媒。谢谢大家！



照片左起依次为：王晨、穆耀、倪志敏、吴文胜、傅贤江

### 经营管理

问：公司在行业内的地位如何？  
答：皖新传媒多年来为中国服务业500强企业，2008年进入500强208位，2008年在中宣部等四部委组织的全国文化企业30强评定中，综合实力进入全国出版、发行行业的第六位和全国发行行业的第二位。  
问：贵公司的核心竞争力是什么？  
答：皖新传媒的核心竞争力主要有以下几点：1、较强的创新能力；2、覆盖全省的渠道终端；3、高效的物流保障；4、先进的连锁经营模式；5、突出的品牌优势。  
问：教材发行市场竞争对公司教材发行业务有何影响？  
答：国家对教材发行实行严格的资质管理。中小学教材发行工作是一项关系到社会稳定和人才培养的重要工作，为确保教材质量及“课到书，人手一册”，长期以来，国家对教材发行实行准入制度和资质管理，当前安徽省内具有教材发行资质的发行人只有本公司一家。  
教材发行依赖完善的征订体系。教材发行涉及安徽省17个市、62个县、5万多所学校、近千万中小学生，需要有完善的征订网络覆盖全省城乡，以及及时“满足供应，调剂余缺”。较强的专业性和系统性形成了一定的技术门槛，随着公司专业化程度的日益提高，未来几年内这种局面尚难以改变。  
教材发行依托高效的物流体系。教材发行具有到货集中、发货周期短、送达面广、时效性强等特点，经过长期建设，公司现拥有现代化的教材集运物流基地、遍布全省市县的教材仓储设施，高效快捷的物流配送方式，加之近年来的信息化建设，形成了难以替代的教材物流体系。  
教材发行需要具备雄厚的资金实力。教材发行数量大、回款周期长，需垫付一定的资金。几十年来，公司与上游教材出版单位建立了良好的业务合作和信用关系，公司内部通过财务资金集中，提供了充足的资金保障，可充分满足教材发行垫付资金的需求，从而形成了公司在教材发行方面的又一独特优势。  
综上所述，未来几年，安徽省内外潜在的竞争对手难以同时具备上述条件。从采购方考虑，如对免费教材实行公开招标，存在符合条件的投标主体

不足及转换中标单位可能带来的无法确保“课到书”等风险。因此，全国多数省、市、区的免费教材发行在经历公开招标试点后，转向了以政府单一来源采购为主的方式。免费教材采取政府单一来源采购，既有利于降低教材采购成本，又有利于优势教材发行商专注提高服务水平。  
问：公司主要业务资质及业务范围是什么？  
答：公司具有出版物的总发行、批发、零售、连锁经营的业务资质，主要从事教材、一般图书和音像制品的批发与零售及音像出版与数字广告的业务。  
问：皖新传媒为应对教材招标改革、市场竞争和循环教材使用采取了哪些措施？  
答：公司通过实施募投项目“新网”和“畅网”工程，加强教材零售体系和业务信息一体化建设，特别是尽快实现公司对全省5万多中小学校点对点的客户信息管理，以进一步提升教材发行的技术平台。  
全面加强市场化、信息化、专业化建设。进一步提高对学校的服务水平，延伸服务领域，强化全省教材客户服务体系。  
运用公司专业经营、财务集中的制度优势，通过连锁经营、物流配送和内部管控、全面预算管理，进一步降低教材发行成本。  
运用教材发行渠道优势，积极拓展高校、高职、中职教材市场等其他教材市场；积极拓展相关期刊发行市场，增加渠道的附加值。  
根据公司发展策略，对内优化经营结构，做强非教材产品，发展相关产业；对外，加快跨区并购重组，进一步提高规模经营、集约化水平；进军上游，打通出版发行的产业链，全面提高公司的盈利水平，确保可持续发展。  
问：我看你们公司网站，企业文化挺好，员工都在网站上写了东西。你能简单介绍一下你们公司的企业文化吗？  
答：企业文化是企业价值观的集中体现，是企业之魂。作为一个传统的国有企业，皖新传媒近几年来着力打造符合时代要求、符合现代企业制度建设要求的企业文化，目的在于提升企业价值、提升员工价值。皖新传媒过去的快速发展，得益于较为先进的企业文化；公司上市后的跨越发展，更在于企业文化的与时俱进。  
我们曾经这样描述皖新传媒的企

业文化：商海无涯，诚信有恒，励精图治，天道酬勤。

### 行业发展

问：我们看到出版物发行行业的销售总额持续增长，主要有哪些原因导致行业规模不断扩大？  
答：近几年来，中国出版行业已走出了长期徘徊的低迷局面，进入了高速增长的时期。主要原因是：国家把包括出版发行在内的文化产业作为国家的战略支柱产业，给予了各项政策支持；通过文化体制改革，一大批新兴市场主体的涌现，加快了产业的繁荣；随着我国经济的发展，人均GDP已突破3000美元，带来了现实与潜在文化市场需求的扩大；新技术、新媒体的发展也为内容的传播增加了渠道。总之，出版发行行业在中国经济社会的全面发展中已成为后发的优势产业。  
问：出版物发行行业的进入壁垒高吗？有哪些主要障碍？  
答：在充分市场竞争条件下，出版物发行行业具有一定的市场和技术门槛：（1）国家对图书发行业实行资质管理；（2）需拥有覆盖区域的、完善的网点；（3）需拥有较强的物流配送能力和信息管理系统；（4）需要有较强的资金实力。  
问：可以介绍一下网上书店及电子商务的发展情况吗？  
答：网上书店是近年来国内外出版行业涌现的新型销售模式，它充分应用互联网技术与出版销售相结合，以其具有海量储存、搜索便利、价格优势等特点，获得了较快发展。网上书店是网络环境下图书发行业的新变化，也代表了行业未来发展趋势之一。公司在继续提升实体店的基础上，也在积极发展网上书店和电子商务，2008年6月公司在淘宝商城开设华仑网上书店，发展势头迅猛，销售额居淘宝商城各网上书店前列。目前公司正在积极筹划建设电子商务门户网站，通过网络营销，争取更多的市场份额。

企业和中部地区最大的出版发行企业。因此我们对皖新传媒的未来充满信心！

问：公司在行业整合方面有哪些打算？  
答：近几年，国家有关部门积极鼓励、支持跨区域整合，但目前我国出版发行市场仍存在较强的地方壁垒和地区保护。作为中部地区最大的出版发行企业，公司已具备实行行业整合的优势和条件。根据公司战略，在进入资本市场后，将通过建立持续稳定的融资渠道，运用企业的创新能力和较成熟的管理模式，积极推进跨区整合，打破出版发行行业区域分割的格局，在全国出版发行行业宏观布局中，促进跨区的区域发行中心形成。我们认为，未来几年，国内出版发行行业将打破地域封锁，一个“统一、开放”的新市场格局即将出现。在出版行业大变革的历史进程中，本公司将按照“十字形”发展战略，横向：择机跨区并购，做大做强；纵向：积极进入上游，抢占内容生产的制高点。

问：公司盈利能力发展趋势如何？  
答：皖新传媒作为追求创新的新兴文化市场主体，过去几年通过深化改革和业态创新，在业内取得了领先的业绩。然而，面对新的市场格局及数字技术的兴起，公司也将面对新的挑战。公司上市后，首先将进一步加强管控能力，实施集约化经营，提升资产收益；第二，运用公司综合实力做好市场整合的大文章，在规模经营中提升收益；第三，稳步进入内容生产领域，优化产业链条，在实现“渠道为王”和“内容为王”的结合上取得新突破；第四，创新新业态，实现跨媒体经营，抢占文化产业的制高点。此外，在全国推进“统一市场”为导向的产业布局中，图书发行终端渠道的优势也将更加凸显。  
问：请介绍募集资金建设新网、畅网、e网的基本情况。  
答：公司将通过“新网工程”项目的实施，完善覆盖全省城乡的分销网络，结合业态创新、业务模式再造，塑造现代流通方式和新型流通业态，从而形成以网点、渠道建设为基础，以现代物流配送为保障，以信息技术为手段，扩大全省市场的有效覆盖，构建物流快捷、全省覆盖的文化商品流通体系，巩固拓展主渠道优势。  
通过“畅网工程”的实施，建立完善的物流中心和模块健全的信息化系统，为公司形成全省图书音像及文化商品经营体系，完善连锁经营、创新业态，最终成为中部地区发行中心提供强大的技术支撑。  
通过“e网工程”的实施，依托公司遍布全省中心卖场的商业区位优势，整合全省各地中心卖场的户外广告和室内广告的资源，采用数字技术，对全省新华书店卖场的楼体和店堂广告位资源进行深度开发，建立以全天候LED显示系统为主体的广告联播媒体系统。

## 国元证券股份有限公司投资银行二部 总经理傅贤江先生致辞



尊敬的各位投资者、各位来宾：  
大家下午好！  
首先，我谨代表本次发行的保荐人和主承销商国元证券股份有限公司，向所有参加今天网上路演的嘉宾和投资者朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！向安徽新华传媒股份有限公司董事会及全体员工表示热烈的祝贺！  
安徽新华传媒股份有限公司是一家行业地位突出、发展步伐稳健、公司治理规范、竞争优势明显的优秀文化企业，是安徽省规模最大的文化企业和中部地区最大的出版发行企业。经过多年的不懈努力，安徽新华传媒股份有限公司凭借超前的改革创新思路、覆盖全

省的渠道终端、高效的物流保障、先进的连锁经营模式以及良好的品牌形象，逐步形成了独特的竞争优势，成功跻身全国文化产业综合实力第一方阵，为公司的未来发展拓展了广阔的空间，奠定了坚实的基础。  
国元证券一直致力于推荐发展前景广阔、运作规范、业绩良好的优秀企业进入资本市场，作为安徽新华传媒股份有限公司的保荐人和主承销商，我们感到十分荣幸，我们对皖新传媒的发展前景充满信心。国元证券希望广大投资者与我们一道，持续关注、支持皖新传媒的未来发展。  
进入资本市场为皖新传媒的未来发展拓展了广阔空间，我们相信皖新传媒董事会和管理层一定会以本次公开发行为契机，不断强化公司的竞争优势，进一步提升公司的核心竞争力，使公司的经营管理水平和盈利能力再上新台阶，为广大股东带来丰厚的回报，在中国证券市场树立良好的形象。  
在今天的路演活动中，我们将与各位投资者一道认真负责地回答各位投资者提出的问题，使大家对皖新传媒各方面有一个全面、客观的了解。  
最后，预祝皖新传媒本次A股发行取得圆满成功！  
谢谢大家！

## 安徽新华传媒股份有限公司总经理 吴文胜先生致答谢辞



尊敬的各位投资者朋友和各位网友：  
大家好！皖新传媒首次公开发行A股网上路演就要结束了，非常感谢大家在网上与我们的交流，同时也非常感谢中证网为我们提供的交流平台，还要感谢保荐人（主承销商）国元证券以及所有参与发行的中介机构所付出的辛勤劳动。通过大家的共同努力，本次网上

路演取得了圆满成功。  
今天，各位投资者朋友在各个方面与我们进行了坦诚深入的交流，并为我们提出了许多宝贵建议。通过与大家的沟通，我们深深体会到未来作为一家公众公司的使命、责任和压力。步入资本市场的行列后，我们将面临更多投资者的关注、关心与监督，我们也将以更高的标准要求自己，以更加优异的业绩来回馈广大投资者。  
网上路演即将告一段落，但皖新传媒与广大投资者朋友更持久的沟通交流才刚刚开始，希望大家通过各种方式与我们保持密切的沟通和联系，我们也随时欢迎广大投资者到皖新传媒参观考察。  
请广大投资者朋友放心，我们一定会更加努力，牢牢抓住这一资本市场赋予我们的发展契机，致力于成为全国一流的新型综合文化传媒集团，实现股东价值、员工价值和社会效益的最大化，成为一家广大投资者信赖的优秀上市公司！谢谢大家！

### 投资提示

发行规模：本次发行数量为11,000万股，其中网下发行2,200万股，网上发行8,800万股。  
网上申购价格：11.80元/股。  
网上申购时间：2010年1月5日（T日）。  
申购简称和代码：申购简称为“皖新申购”；申购代码为“780801”。