

# 以诚超越 创造精彩生活

## ——孚日集团股份有限公司新股发行网上交流会精彩回放

### 孚日集团股份有限公司 董事长孙日贵先生路演致词



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和所有关心孚日股份的朋友们：

大家下午好！

今天，我和我的同事们非常高兴能有机会通过网络就孚日股份新股发行和大家进行交流。首先，我谨代表公司董事会、经营班子和全体员工，向长期关心、支持孚日股份的各位投资者和各界朋友，表示衷心的感谢！向今天参加网上交流会的各位投资者和嘉宾表示热烈欢迎！

孚日集团股份有限公司创建于1987年，经过十九年的艰苦创业，现已发展成为全国生产规模最大、技术装备最强、产品档次最高、出口金额最多的家用纺织品公司。专业从事中高档中被系列产品、装饰布系列产品及床上用品的生产销售，把“领跑行业、引领潮流、领先世界”做为企业宗旨，积极倡导和实践新型工业化之路，通过持续不断地技术改造和创新，公司主要的技术装备都达到了世界同行业的领先水平，拥有各类先进生产设备3000多台套，形成了年生产2000多个花色品种、4.5万吨中被系列产品、2500万米装饰布系列产品、床上用品的生产能力，成为亚洲最大的家用纺织品生产基地。经过不断的扩展延伸，目前公司已形成了以棉纺加工、家纺产品制造、国内外销售一体化的最具市场竞争力的产业链发展战略格局。

多年来，孚日集团股份有限公司凭借先进的技术装备，以独特个性、卓越质量和完美品质，塑造了具有较高知名度和美誉度的“孚日”品牌，产品畅销世界各地，成为中国毛纺行业首批“中国名牌产品”和“商务部重点培育和发展的中国出口名牌”，成为2008年北京奥运会特许经营商品。2005年，公司出口金额居全国家用纺织品生产企业对全球出口、全国毛巾制品生产企业对全球出口、全国毛巾制品生产企业对日本出口三项第一，其中毛巾系列产品出口创汇自1999年以来一直保持全国同行业第一位。

为进一步拓展市场，加快发展步伐，我们公司按照“做强中被主业，丰富家纺产品，面向全球市场，打造民族品牌”的发展思路，以建设世界一流的家纺企业和争创世界知名品牌为目标，实施更高层次和更大规模的创业，为股东创造最大的经济效益。公司拟借助本次新股发行，通过3-5年的艰苦奋斗，进一步做大中被系列产品和装饰布（床上用品）两大系列产品主营业务，形成以日本市场、美国市场、欧洲市场、国内市场四大市场均衡发展的市场格局；形成由孚日、洁玉、红球三大品牌构成的高、中、低立体式产品结构和品牌体系。到2008年，实现销售收入40亿元，出口创汇4亿美元，将公司发展成为世界规模最大、实力最强、品牌最响的国际化大型家用纺织品集团。

今天，我们通过网络和大家进行交流，希望能获得大家更多的认同与支持，共同促进孚日股份的长远发展。大家有什么疑问我们会真诚解答，大家的建议我们会认真听取。最后，我们再次感谢投资者朋友、社会各界对孚日股份的关心与支持，希望广大投资者积极参与孚日股份本次的首次发行工作。

谢谢大家！

### 第一创业证券有限责任公司 总裁钱龙海先生推介致词



尊敬的各位投资者和支持、关心孚日股份的朋友们：

大家下午好！

首先请允许我代表第一创业证券有限责任公司，对所有参与孚日集团股份有限公司首次发行股票网上推介会的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎！

孚日集团股份有限公司是我国最大的中被系列产品生产基地。公司在十几年的艰苦创业过程中，逐渐形成了自己独特的竞争优势。突出的管理能力、健全的海内外营销网络、全球一流的技术装备水平、完善的产业链以及强大的研发实力是公司长期持续发展的有力保证，自1999年以来，公司出口数量和出口金额一直名列全国同行业第一位。作为行业的龙头企业，北京奥运会唯一的毛巾产品合作伙伴，我们相信孚日股份在未来还将获得更大的发展机遇。

作为本次发行的保荐人和主承销商，第一创业证券专业人员对孚日股份进行了全面深入的尽职调查和发行准备。我们诚挚地希望通过我们的服务，让投资者共同分享孚日股份发展的成果。我们相信孚日股份股票上市后，将一如既往地不断提升公司竞争力，并给广大投资者带来丰厚的回报。

最后预祝本次网上推介会圆满成功！

谢谢大家！

### 行业和产品

问题：公司的产品质量和同行比有什么优势？

孙日贵：公司多年来把强化质量为本的群体意识作为公司管理的核心，坚持“用户至上、质量第一”的观念，始终不渝地加强质量管理。公司建立和完善了产品质量管理体系，1998年通过了ISO9002国际质量认证，从原材料进厂到产品出厂制定了严密完善的质量保障措施。2002年公司通过了ISO9001:2000版质量体系标准换版认证，以更高的要求更高的标准要求自已，使质量管理与国际接轨，为公司的持续发展奠定了基础。

问题：公司在中被产品上处于什么市场地位？

孙日贵：公司以生产、销售中高档中被系列产品为主业，生产规模、产品档次、技术水平在同行业处于领先水平。公司产品以出口国际市场为主，已建立了完善的海外销售渠道和网络，并以上乘的产品质量在海外用户中享有较高的声誉。特别是近几年，公司先后通过几次技术改造，引进了全套具有国际先进水平的漂染、织造、整理等设备，为公司提高产品档次、扩大出口创汇、发展外向型经济做出了突出的贡献，公司经济效益水平不断提高，已成为全国最大的中被系列产品生产基地、全国最大的家用纺织品生产出口企业。

问题：在设备技术方面，公司哪些方面具有竞争力？

孙日贵：为了提高公司的生产能力和产品档次，本公司近年来进行了多次技术改造，先后引进了瑞士剑杆织机、意大利整经机、德国批染机、松式烘干机、奥地利印花机等具有国际先进水平的生产设备，拥有染色、织造、印花及整理包装等各类生产设备3,000多台（套），纺织设备的技术水平达到世界先进水平。截至2006年6月30日，公司主要生产设备的账面原值为221,767万元，设备成新率为80%。公司这些先进的进口设备完全实现了机电一体化，最大程度地简化了操作程序，使公司能够生产高档次、高附加值、系列化、功能化的世界一流产品，大大提高了生产效益。

问题：面对公司贴牌生产的国际品牌，公司如何说服消费者购买公司自有品牌？

孙日贵：公司在海外市场取得的成绩以及众多国际一流企业合作的经验，将使公司自有品牌在国内市场的销售中占据优势。公司综合优势明显，出色的设计理念、优质的产品品质将保证公司产品在推向国内时受到消费者欢迎。而且，公司成为2008年奥运合作伙伴，成为唯一的一家奥运中被提供商，对于拓展国内市场，获得消费者认同将起到很大作用。同时，公司的上市对于自有品牌的推广也将产生积极的作用。公司在国内市场的销售呈现日益增长的趋势。2005年公司国内市场实现销售收入26,517.53万元，比2004年增长32.5%。

问题：公司在欧美市场拓展得如何？

孙日贵：欧美市场是世界上最大的家用纺织品消费市场，由于受配额和生产能力的限制，本公司在该地区的市场份额不大。公司已在美国纽约派驻销售事务代表，并在筹备欧洲销售办事处，将欧美地区作为目前市场开拓的重点。目前公司在欧洲和美国市场的销售收入金额和比例均大幅增长，2005年公司在欧洲和美洲市场实现销售收入6.51亿元，比2004年增长1.68倍，在欧洲和美洲市场的销售收入占全部销售收入的36.49%，比2004年增长约20个百分点。募集资金投资项目的建成投产对公司迅速扩大欧美市场份额起到了关键作用。

### 企业管理

问题：请介绍一下公司的基本情况？

孙日贵：本公司是中国规模最大、出口金额最多的专业从事中高档中被系列产品、装饰布系列产品生产和销售的现代化家用纺织品生产厂商。公司目前拥有技术达到世界先进水平的染色、织造、印花及整理包装等各类生产设备超过3,000台（套），设备进口率达到了80%以上，形成年生产2,000多个花色品种、4,500万公斤中被系列产品的生产能力、2,500万米装饰布系列产品的生产能力，是我国最大的中被系列产品生产基地。公司产品销往日本、美国、欧洲等十几个国家和地区。自1999年以来，公司出口数量和出口金额一直名列全国同行业第一位。2005年公司出口金额居我国家用纺织品生产企业对全球出口金额的第一位、我国毛巾制品企业对全球出口金额的第一位和我国毛巾制品企业对日本出口金额的第一位。公司的未来发展前景非常好，欢迎前来购买我公司的股票。

问题：公司是否存在资金借贷风险？

孙日贵：近几年来公司为了满足国内市场需求，特别是欧美市场2005年取消配额，给家纺行业带来了很大的市场空间，为此公司进行大规模技术改造，通过银行借款进行固定资产投资、大幅提高产能，导致公司资产负债率比较高，流动比、速动比比较低。但是，公司具备高负债的管理能力，偿还债务风险较小。公司对

偿债风险有充分的对策：1、进一步加强经营管理的水平，继续扩大公司的产能和销售网络的建设，充分发挥先进设备的性能，加强新产品的开发，提高高附加值产品的能力，保持公司高速发展的态势和良好的经营业绩，在现有固定资产规模上进一步提高盈利能力。2、加强产品周转率，加强流动资产的控制，提高资产的流动比。3、保持公司良好的信誉记录，维护与银行的良好关系。4、本次股票发行和募集资金项目产生的效益后，负债率有较大的下降，从而会提高流动比和速动比。

问题：公司将如何应对产品竞争加剧的风险，有什么应对措施吗？

孙日贵：与国内外同行业相比，公司核心竞争优势主要有管理及机制优势、质量优势、规模优势、产业链配套优势、技术优势、设备优势和营销优势。公司已经在日本市场和欧美市场取得了巨大的成功，公司目前已经是出口日本和欧美市场的最大家纺企业，今后还会扩大市场份额。同时，公司也在积极拓展国内市场。目前公司已经成为2008年奥运会唯一的家纺产品经销商。相信在公司高管的正确决策下，孚日股份会取得更大的发展空间，对此我们充满信心。

问题：在市场营销方面，公司与竞争对手相比有何优势？

孙日贵：与同行业公司相比，本公司的营销优势表现在：①公司拥有一批精通外语、业务熟练、勤奋敬业的营销队伍，并建立了健全的营销人员培训机制；②公司积极进行营销创新，采用电子商务、直销等多种方式开展网络销售；③在市场拓展方面，公司在巩固和扩大在日本毛巾市场领先地位的同时，把营销重点向欧美市场和国内市场转移，逐步形成多元化的市场格局；④在营销网络建设方面，公司建立了销售地区代理管理制度，将全国划分为华北区、东北区、西南区、西北区和一类重点城市，每个地区设立两个经销商，每年度对经销商进行考核并实行淘汰制，以这些地区和城市为中心逐步形成辐射覆盖全国的销售网络。

问题：公司2006年的利润增长将是多少？

孙日贵：公司2006年度预测净利润为不少于12,040.7万元。公司2005年度净利润为57,077万元，公司2006年净利润将比2005年大幅度增加。

### 战略规划

问题：我国家纺产品国内市场需求如何？

孙日贵：中国是个非常广阔的市场，随着我国国民经济的持续发展，居民可支配收入的不断增加，卫生习惯和消费观念的转变，人们对家用纺织品的需求在数量和质量上都将有更高的要求。所以这个市场潜藏着巨大潜力。

问题：请介绍中被系列产品的发展趋势？

孙日贵：随着纺织技术的发展，中被产品在花色品种、色泽手感、织物组织结构等方面均发生了根本性的改变，人们对中被类产品的消费需求已迅速向实用、美观、舒适及高档方向发展。传统的有梭机生产的低毛倍、低密度、低档次中被产品已逐渐受到冷落，取而代之的采用新型无梭织机生产的各种高毛倍、高密度的色织大提花及印花毛巾类产品，特别是大提花浴巾、毛巾、多色缎条浴巾、方格毛巾、螺旋缎浴巾等产品呈现出连年递增的旺销趋势。

问题：家纺企业的发展趋势是怎样的？

孙日贵：家用纺织企业将围绕全球竞争、小批量加工、生态平衡、应变市场和成本控制等主题发展。其一是普遍采用自动化、电脑控制，利用各种高新技术加强工艺过程的监察和先



第一创业证券有限责任公司路演合影

进的辅助生产手段，使得家用纺织品成为即时化和一次性准确化生产。其二是产品正向绿色家用纺织品发展。生产维持生态平衡、对人体无害的绿色健康纺织品。

问题：公司的定位是什么？

孙日贵：公司将围绕“做强中被主业，丰富家纺产品，面向全球市场，打造民族品牌”的发展战略，以市场为导向，产品创新为支撑，高质量、重信誉，充分运用灵活的经营机制，发挥现有规模、技术、管理、装备等优势，抓住人世良好机遇，在做大做强中被主业的同时，积极拓展其他家用纺织品，力争在3-5年内由亚洲最大最强的家纺企业，成长为世界上最大最强的家用纺织品企业集团，并成为中国最知名品牌企业。

问题：公司将如何实施产品多样化战略？

孙日贵：公司在巩固和扩大中被主业优势的基础上，加快拓展装饰布、窗帘布等其他家纺产品的步伐，形成合理的产品结构，开辟新的利润增长点，增强抵御产品单一风险的能力。

问题：公司主要业务的经营目标是什么？

孙日贵：随着本次募股资金投资项目的逐步建成投产，预计到2008年，公司将实现年销售收入40亿元以上，出口创汇超过4亿美元。确保生产能力、出口创汇和经济效益全国同行业第一位，并力争生产能力列世界同行业第一。

### 其他

### 嘉宾介绍

孚日股份嘉宾	孙日贵
孚日集团股份有限公司董事长	孙日贵
孚日集团股份有限公司副董事长、财务总监	单秋娟
孚日集团股份有限公司总经理	孙勇
孚日集团股份有限公司董事会秘书	王进刚
保荐机构嘉宾	钱龙海
第一创业证券有限责任公司总裁	王时中
第一创业证券有限责任公司投资银行部董事总经理、保荐代表人	孙迎辰
第一创业证券有限责任公司投资银行部董事副总经理、保荐代表人	王岚
第一创业证券有限责任公司投资银行部董事副总经理、保荐代表人	肖兵
第一创业证券有限责任公司投资银行总部业务董事、项目主办	



孚日集团股份有限公司路演合影