

小螺丝 大世界: 紧固全球产业

——晋亿实业首次公开发行股票网上路演精彩回放

晋亿实业股份有限公司董事长蔡永龙先生致推介辞:

把握上市契机, 打造百年晋亿



进的生产设备,加大技术开发投入,强化公司核心竞争力,提高产品的技术含量和附加价值,成功地拿下了如青藏铁路紧固件系统、美国奥尔良灾后重建电力紧固件系统、中国高速铁路紧固件系统等重大项目的巨额订单,成为具备国际竞争力的中国紧固件行业的龙头企业。

晋亿实业之所以有今天的成就,主要是依靠党和各级政府对企业及台资企业的全力支持与精心呵护,是依靠晋亿实业的技术实力和企业品牌的核心优势,是依靠晋亿实业全体员工的智慧与辛勤劳动。本次上市是公司发展的一个重要里程碑,对公司的体制改革、制度完善、管理规范、品牌提升、技术创新和提高公司的市场竞争力都具有非常积极的意义。通过本次上市,我更加坚信,未来的晋亿实业将是一个健康、稳定、发展、盈利、永续经营的上市公司。

我们希望通过接下来两个多小时的网上交流,大家能更加了解晋亿实业,更加相信晋亿美好的未来。我也必将把握上市的契机,不负众望,通过规范运作,求实创新,打造百年晋亿,持续提升公司的价值,回报广大投资者对晋亿实业的厚爱与支持!

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和所有关心晋亿实业的朋友们!

大家下午好!

非常高兴在中国证券网的路演大厅和广大投资者做网上交流。首先我谨代表晋亿实业股份有限公司向参加这次网上路演的各位投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢!

晋亿实业经过十年的打拼,在品牌、技术、管理、营销物流网络等方面均取得了较大发展,并在行业内处于领先地位。公司通过引进先

华泰证券有限责任公司投资银行管理总部总经理 宁敖先生致辞:



尊敬的各位投资者、各位朋友:

下午好!

首先,我谨代表华泰证券有限责任公司,向参加晋亿实业股份有限公司A股新股发行网上路演的社会各界朋友们,表示热烈的欢迎!向长期以来一贯给予华泰证券支持和关注的各位朋友表示衷心的感谢!

华泰证券始终坚持以高效、诚信、稳健、创新的专业精神,致力于发现优质的企业,协同他们成长,并把他们推荐给广大的投资者。华泰证券至今已先后承销了四十多家

晋亿实业股份有限公司总经理 蔡晋彰先生致答谢辞:



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和所有关心晋亿实业的朋友们!

大家下午好!

四个小时的网上路演就要结束了。在此我谨代表晋亿实业股份有限公司再次感谢大家的关心与支持。

今天,我们与这么多的投资者朋友共同探讨晋亿实业的首次公开发行以及公司的战略

企业的IPO。此次,我能担任晋亿实业的承销商和保荐人,与各位投资者再次见面,深感荣幸。

紧固件是国民经济各部门应用范围最广,使用数量最多的机械基础件,素有“工业之米”之称,是机械行业名副其实的量大面广的产品,具有产品小、市场大的特点。晋亿实业是国内规模最大的紧固件生产企业,是中国机械500强及中国工业行业排头兵企业。晋亿实业行业地位突出,技术实力雄厚,竞争优势显著,未来发展前景广阔。

从2001年开始至今,我们陪伴晋亿实业走过了5年的历程,亲眼见证了她的成长壮大,也倾注了我们的心血。我们相信,这样优秀的企业必将能更好地发挥自身竞争优势,进一步提升核心竞争力,产生更大的经济效益,给广大投资者带来满意的回报。

今天,我们希望通过网络平台与大家进行坦诚的沟通与交流,让大家真正认识到晋亿实业的投资价值所在。大家的认同和支持将是晋亿实业及华泰证券不断向前的动力。

谢谢大家!

规划、经营管理、未来发展等,大家为我们提出了很多非常有价值和借鉴意义的建议,我们一定会认真考虑大家提出的问题和建议,并把朋友们的真知灼见融入企业的经营管理工作中,创造出满意的业绩来答谢广大投资者。晋亿实业未来的发展中离不开大家的关心与帮助,我们热切地盼望各位投资者朋友在公司成功上市以后,继续通过信件、电子邮件等不同方式与我们保持密切的沟通和联系,并恳求大家为企业发展献计献策,让我们一起见证晋亿实业的再一次腾飞。

今天的网上路演即将结束了,在此衷心感谢各位投资者对晋亿实业的支持和帮助。公司能够有幸成为中国资本市场大家庭的新成员,我们一定会不断努力,全方位推进企业改革,全面提升管理水平,全面提升团队素质,增强企业的综合实力,将晋亿实业打造成螺丝的蓝色巨人。

谢谢大家!

出席嘉宾

晋亿实业股份有限公司董事长	蔡永龙
晋亿实业股份有限公司总经理	蔡晋彰
晋亿实业股份有限公司董事会秘书	涂志清
晋亿实业股份有限公司财务负责人	薛玲
晋亿实业股份有限公司证券部副经理	余小敏
华泰证券有限责任公司投资银行管理总部总经理	宁敖
华泰证券有限责任公司保荐代表人	唐涛
华泰证券有限责任公司项目负责人	纪平

发行篇

问:董事长,您认为公司的投资价值在哪里?

蔡永龙:目前中国正处于工业化的中期阶段,未来几十年内,制造业仍然是国民经济的支柱和国民经济增长的主要源泉。公司作为紧固件制造行业的国内龙头企业和国际知名企业,公司在产品种类和规模、科研实力、内部控制管理等各方面都有较大的优势。尤其是公司成功地拿下高速铁路扣件系统的巨额订单,未来国家在高铁的投入也很大,我们相信公司未来将保持持续稳定的快速增长,并为广大投资者带来满意的回报。

问:请问公司董事长为什么选择在这个时候上市?出于什么考虑呢?

蔡永龙:我们选择现在上市,是觉得一方面能提高公司的知名度,另一方面公司发展需要资本市场的资金支持,而我们确实有好的项目可以为大家带来效益,我们确信能够营造一个上市公司和广大股东共赢的局面。

问:公司上市融资的目的何在?

涂志清:公司上市是为了进一步提高公司的盈利能力和市场竞争力,通过对募集资金的合理使用调整公司的产品结构,提高主营业务收入、净资产收益率、每股收益等各项财务指标,同时也进一步完善公司治理结构和决策机制,实现公司成为世界一流的紧固件制造公司的宏伟目标。

问:请问本次募集资金项目的市场前景如何,请您详细回答。

蔡晋彰:近年来,我国国民经济继续保持了快速发展的态势,旺盛的生产建设需求将带动紧固件行业的需求量将会大幅增长。目前晋亿成功进入高速铁路扣件系统是一个很好的说明,其市场前景十分看好,巨大的市场需求将会为公司带来丰厚的利润回报。

问:请问本次募集资金项目的实施安排情况如何?

薛玲:按照项目实施进度,项目建设期为20个月,预计2008年可完成项目的建设,谢谢!

问:现在好多投资者都有一个感觉,就是上市前,好话说尽,好像这个公司非常完美,发展也很令人鼓舞,但上市成功后,原来的承诺就全部不算了,随意改变资金投向,完不成利润预测,关联交易中损害小股东利益。请问董事长对此有什么看法?

蔡永龙:您说的这个现象很大程度上是因为部分上市公司没有履行诚信义务和职责造成的,当然也有行业发展进入市场调整的因素,目前晋亿募集资金项目已投入近两亿元,在关联交易方面,公司也制定了严格的制度,我们欢迎广大投资者的监督。

行业篇

问:在行业定位上你们是怎么看自己的?

蔡晋彰:公司是全国规模最大的紧固件生产性企业的龙头企业,并经国家商务部批准设立了紧固件研发中心。公司经营、质量管理效益显著,2003年、2004年及2005年公司蝉联“中国机械500强”称号;2005年及2006年,公司连续两年被评为“中国工业行业排头兵企业”。

问:目前,我国紧固件行业与国外的技术差距主要体现在设备和

原材料上。由于我国大部分紧固件生产企业规模小、生产技术落后,装备差、工艺革新慢、表面处理水平落后,导致我国紧固件行业低水平产品生产能力过剩,而高档紧固件产品供不应求,需要大量进口解决;另外,国内紧固件用钢的品种、规格、质量尚不能完全满足紧固件行业的要求,致使本该在冶金工业中解决的工序被转移到紧固件行业。

当前,我国紧固件行业需以设备和原材料为突破口,加快技术进步和技术改造。

问:请介绍一下国内紧固件行业发展状况。

宁敖:在我国,紧固件业属“通用设备制造业—通用零部件制造业”,归口中国机械工业联合会下属的中国机械通用零部件工业协会紧固件专业协会管理。

我国紧固件业主要特点有:(1) 市场化程度高,2005年全国紧固件产量已达390万吨,居世界第一,占世界总产量的1/4以上。(2) 地区集中度明显,江苏、浙江、上海的紧固件企业已占全国的产量的62.92%。(3) 紧固件行业大而不强,国际竞争力有待提高。(4) 资源配置以劳动密集型为主,其主要特点是大量的使用劳动力要素。

问:请介绍一下世界紧固件行业发展状况。

唐涛:紧固件是国民经济各部门应用范围最广、使用数量最多的机械基础件,素有“工业之米”之称。近十年来,随着冶金工业、机械工业、电子工业等的迅猛发展,带动了全球紧固件产品的升级换代和紧固件工业的不断进步。

从紧固件市场分布看,目前全球对紧固件的需求主要集中在三大市场:北美、欧洲、亚洲,每个市场的年需求量都在100亿美元以上。其中,美国是全球最大的紧固件集散地和消费国。

从对紧固件需求的行业分布看,汽车工业所占的比例最高,其次是维修工业市场和建筑业,第三大需求的是电子工业。由于紧固件产品本身的特性,这些行业对紧固件的需求量一般都保持一种稳定增长的趋势。

从紧固件厂商的分布看,目前标准化的普通紧固件生产主要集中在亚洲的发展中国家,并大量向北美、西欧等市场出口;而应用于航空航天、汽车工业等的高强度、高精度的专用紧固件的生产目前主要集中在北美、欧洲等发达国家和地区,但由于亚洲等地区的制造技术水平逐步提高而且劳动力成本相对较低,这些高档紧固件的生产也开始向亚洲等地区转移。

问:公司在品牌建设上有什么成绩?

宁敖:公司在销售中注重产品品牌的提升和推广,在国内和国际市场上已经树立了良好的品牌形象。2001年6月公司获中国质量检验协会列为“质量兴企·争创名牌”示范企业;2001年8月被国家质量技术监督局信息中心列为“国家质量检测多次合格—2001年质量信得过产品”;2002年4月入选浙江省培育发展100个市场占有率居全国第一、有竞争力拳头产品;2004年1月“晋亿”企业商号获浙江省知名商号;2004年9月“CYI”牌标准紧固件获2004年“浙江名牌产品”称号;2005年8月紧固件产品系列获“中国优秀品牌”称号;2006年11月公司获国家质检总局颁发的“国家免检产品证书”。



晋亿实业股份有限公司路演嘉宾合影

问:请问国内是否有同类的生产线已经投产或正在建设?贵公司在国内的主要竞争对手是否也有同样的计划建设此类生产线?

涂志清:目前国内同类生产线屈指可数,也有部分企业还在筹建,晋亿与其他竞争对手本求就有一定的距离,晋亿处于领先地位,将来晋亿上市后更是拉大了与其他竞争对手的距离,谢谢!

问:影响公司所在行业的有利和不利因素各有哪些?

宁敖:有利因素:1) 宏观经济。国家重大跨世纪工程——西气东输、南水北调、高速铁路和西电东送等全面铺开,国内汽车、机械、家电、造船、运输等行业持续增长,旺盛的生产建设需求将带动紧固件行业的大幅增长。另外,由于我国经济持续发展且具有良好的制造业基础、低廉的劳动力成本、不断提高的生产效率等优势,我国有望成为承接新一轮产业转移的最佳区域,这将给国内紧固件行业带来巨大发展机遇。2) 产业政策。行业主管部门制定了国内紧固件行业向高强度、高性能、高精度、高附加值和非标异型方向发展的战略,并把高强度异型紧固件列入当前国家重点鼓励发展的产品。

不利因素:1) 产品结构不合理。一方面普通紧固件市场饱和,产品积压、生产能力过剩;另一方面市场需要的、主要用于汽车、基础设施、航空航天、工程机械以及军工等行业的高强度异型紧固件非常紧缺,不得不大量长期依赖进口;2) 技术进步工作迟缓;3) 国产紧固件生产设备和原材料进步滞后。谢谢!

经营篇

问:请介绍一下公司的经营范围

蔡晋彰:我公司生产销售紧固件、钨钢模具、五金制品、钢丝拉线、铁道扣件,从事非配许可证书、非专营商品的收购进出口业务,紧固件产品的研究和开发业务。

问:质量问题是关系到企业生存的大事,公司在质量管理体系上有什么措施?

蔡晋彰:公司由负责生产的副总经理担任第一质量负责人,公司质量体系职能分明明确,并编制了质量手册、程序文件等质量体系文件,形成了文件化、制度化管理体系,确保从采购、生产、仓储、运输、售后服务等各个环节都严格按照质量手册和程序文件要求运行。公司还加强生产过程中对关键工序的质量控制,制定和落实了严格的质量考核制度,对生产过程中的不稳定因素进行严格监控,组织质量攻关,严格质量把关。公司现有33名专职质量检验人员24小时监督生产过程的质量状况,确保公司产品质量合格。到目前为止,本公司未发生大的产品质量事故。谢谢!

问:贵公司的主要产品有哪些?

涂志清:目前公司生产符合国家标准(GB)、ISO标准、美国标准(ANSI)、德国标准(DIN)、日本标准(JIS)等标准,直径M3—M56、长度9—900mm的各类等级的螺栓、螺母、螺钉、螺柱、精线产品和非标准异型紧固件,品种规格达两万多种,年生产能力约15万吨以上。产品广泛应用于机械、建筑、电力、铁路、公路、交通、家具、汽车、摩托车、自行车、家用电器等行业。谢谢!

问:请介绍一下公司的市场状况,公

司目前的市场占有率如何?

蔡永龙:公司目前的国内市场占有率为4%—5%,紧固件市场巨大,公司有很大的发展空间。谢谢!

问:公司计划向外部或者海外扩展吗?

蔡晋彰:目前已有近一半的收入是在海外,目前人民币处于升值趋势,为了规避人民币升值对公司业绩的影响,同时为了满足国内市场对高强度异型紧固件和汽车专用紧固件的需求,公司的募集资金项目将以国内市场为主,致力于替代进口。谢谢!

问:请问董事长,贵公司未来在产品开发上有什么计划?

蔡永龙:公司将在不断完善现有各行业的通用紧固件的基础上,根据市场的发展趋势,开展专业化生产,增加对高强度异型紧固件、汽车专用高强度紧固件的开发投入和规模生产能力,开发铁路、电力、公路的防松、防盗类产品,引进国际先进生产设备和工艺,实现生产工艺控制的自动化,提高生产工艺的稳定性,谢谢!

问:请介绍一下公司的实际控制人及其投资情况?

涂志清:本公司的实际控制人为蔡氏三兄弟及其夫人,持有晋正企业100%的股权。除本公司及本公司的控股子公司外,本公司的实际控制人在中国大陆未直接或间接控股或参股其他紧固件生产企业。谢谢!

问:公司如何面对原料涨价问题,今年不好做吧?

蔡晋彰:原料涨价对于晋亿的运营模式可以说是一个利好信息,晋亿有庞大的库存保障,且晋亿有较强的定价能力。在以往出现涨价时,很多竞争对手都出现原材料供给不足的情况,而晋亿货源稳定。2004年原料涨价,晋亿的净利润达到1.9亿元就是很好的证明。谢谢!

问:现在许多上市公司都成了大股东单位的“提款机”,请问贵公司募集资金会被大股东“借用”吗?如果发生这些情况,管理层如何承担责任?

蔡晋彰:本公司已经建立了详细的制度来制约和预防这一现象的发生,我们向投资者郑重承诺,本公司过去、现在和将来不会发生这样的事情。如果发生,将由股东大会根据公司章程乃至国家政策法规追究具体责任。

问:请问董事长,您认为作为上市公司给股民最好的回报是什么?

蔡永龙:稳定的业绩,良好的声誉,丰厚的收益,永续经营。谢谢!

问:公司的独立董事如何发挥作用?

涂志清:股份公司在董事会中建立了独立董事制度,并根据独立性、诚信、专长且有时间处理公司事宜等标准遴选独立董事。目前公司董事会拥有独立董事三名,其中一名为具有会计专业高级职称人士。独立董事制度有效提高了公司运作、决策的透明度和规范化,强化了约束和监督机制。谢谢!

问:创业者的体会,一般人是想象也难以达到的,董事长,您的创业之路最深的体会是什么?

蔡永龙:最深的体会就是做任何事都要持之以恒,只有坚持才会比别人有更多的成功机会。谢谢!

发展篇

问:请问董事长先生,公司未来

的定位在哪里?

蔡永龙:本公司的未来主要市场定位在中国大陆、美国、日本、韩国市场,未来两年,公司将在继续做大做强通用紧固件业务的基础上,以实施募集资金投资项目为契机,力争使公司成为国内具有重要影响力、并具备较强国际竞争力的紧固件生产企业。谢谢!

问:我对公司前景比较看好,听说公司产品介入高速铁路项目,可否具体介绍一下?

蔡晋彰:为满足国内日益增长的快速铁路客运服务需要,“十一五”期间我国计划新建9,800公里快速客运专线,铁路建设预计总投资规模将达到12,500亿元人民币。2005年已开工建设京津、郑西、武广、石太、合武、福厦、广珠等11条设计时速200公里以上的客运专线。2006年本公司已中标高铁扣件系统7.5亿元,已签合同7.14亿元,2007年随着京沪高铁等几条高速铁路的招标,本公司预计将中标6—7亿元左右。谢谢!

问:请简单介绍一下公司近几年主营业务的目标?

薛玲:2007年的主要业务目标约为15亿人民币,2008年主要业务目标约为20亿人民币。谢谢!

问:请介绍一下公司新项目的产品应用前景

蔡晋彰:本项目生产的高强度异型紧固件可以广泛应用于农业机械、工程机械、桥梁、管道、铁路、公路、能源电力、建筑、家电、造船等行业。近年来,我国国民经济继续保持了快速发展的态势,国家重大基础设施工程——西气东输、电网改造、高速铁路和西电东送等已全面铺开,旺盛的生产建设需求将带动紧固件行业的持续增长,尤其对高强度异型紧固件的需求量将会大幅增长。谢谢!

问:公司在员工培训和人才引进方面有什么措施和计划?

蔡晋彰:公司本着“以人为本”的经营理念,通过各种培训工作大力提升员工素质,为企业的发展奠定坚实的人力资源基础。选择适合企业的人才,对其进行企业文化培训,确保新进员工的基本素质,使其认同公司核心价值观。根据ISO9001质量管理体系的要求,以品质为核心,全面提升员工品质意识,加强专业技能性的培训,开展第二专长培训,培养一专多能的综合性人才。同时派遣技术、管理骨干赴国外学习先进技术及管理知识。人才引进方面,公司将采取外部引进与委托培养相结合的方式,广纳技术及专业人才。目前,公司已与多家大、中院校建立了长期合作关系,学校根据公司的需求开设课程,培养出符合公司需要的学生,学生毕业后安排至公司就业。未来,公司将广泛采取这种定单式引进人才的方式,大量引进专业对口、适合公司发展的专业人才。谢谢!

文字整理于雅琴 摄影徐汇