

福然德：成为中国领先的钢铁供应链解决方案提供商之一

——福然德股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾

福然德股份有限公司董事长
福然德股份有限公司总经理、营销总监
福然德股份有限公司副总经理、财务总监
福然德股份有限公司副总经理、董事会秘书

崔建华先生
崔建兵先生
陈 华先生
崔 倩女士

中信建投证券股份有限公司投资银行部高级副总裁、保荐代表人
中信建投证券股份有限公司投资银行部总监、保荐代表人

高吉涛先生
赵 亮先生

福然德股份有限公司 董事长崔建华先生致辞



尊敬的各位投资者朋友和各位关心福然德的朋友：

大家好！

非常感谢大家参与福然德股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演活动。在此，我谨代表公司，向参加本次活动的各位投资者朋友表示热烈的欢迎，也向多年来一直关心、支持福然德发展的各位领导和各界友人表示衷心的感谢！我们希望，通过此次网上交流活动，充分客观地解答各位投资者所关心的问题，让大家更加全面地了解福然德。同时，非常感谢上证路演中心和中国证券网为我们提供这次与投资者网上

交流沟通的机会！

福然德股份有限公司自设立以来，始终专注于从事各类钢材的物流供应链服务及相关的技术支持服务。从无到有的征程中，我们坚持采用国际标准化钢材加工、配送、管理模式和国外先进技术设备，辅之以完善的信息化管理系统，以优质的产品和服务取得了众多客户的认可。公司为中高端汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供完整的钢材供应链服务，一直秉承着“成为中国领先的钢铁供应链解决方案提供商之一”的发展目标，目前已经成为国内具有一定规模的第三方钢材供应链服务企业之一。

未来，公司将充分利用现有的规模优势，以规模化促进信息化，以信息化带动规模化，同时通过与行业内上下游有实力的公司设立合资公司等方式进一步深化产业链，在保证公司规模优势的同时，进一步完善产业链布局及供应链管理业务体系，在技术、产品、服务等方面紧跟市场变化脚步，保证公司的行业前瞻性及其行业地位。

我们会把福然德上市作为一个全新的机会，一如既往，全力以赴，以更加优异的业绩回报社会、回报股东。同时，也希望在公司迈入资本市场后，能够得到各位更多的关注和有力的支持！

最后，欢迎大家踊跃提问，谢谢大家！

中信建投证券股份有限公司 投资银行部高级副总裁、保荐代表人 高吉涛先生致辞



尊敬的各位嘉宾、投资者朋友们：

大家下午好！

我是福然德股份有限公司首次公开发行股票保荐代表人高吉涛。作为本次发行的保荐机构和主承销商，我谨代表中信建投证券股份有限公司，对今天参加福然德股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演推介会的广大投资者和各界朋友们表示热烈的欢迎！

福然德是一家为中高端汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供完整钢材物流供应链服务的企业，拥有突出的钢材物流供应链服务能力和稳定、优质的客户资源。公司自成立以来，一直将“成为中国领先的钢铁供应链解决方案提供商之一”作为发

展目标，专注于钢铁物流业务及相关的技术支持服务，拥有较大的业务规模、广泛的辐射范围、稳定的上下游渠道及较高的业内知名度等优势，目前已经成为国内领先的第三方钢材供应链服务企业之一。

众所周知，钢材生产企业具有大生产的特殊性，通常生产标准规格的金属材，直接按客户需求组织生产难度较大，而终端客户对钢材规格的需求又千差万别。福然德正是利用自身的行业地位、规模优势和综合服务能力，有效整合上游资源与下游需求，在解决钢铁行业上下游供给与需求“错配”问题的同时，实现自身利益最大化。

中信建投非常荣幸能够陪伴并见证福然德此次 A 股发行上市的全过程。我们相信，作为一家肩负使命的企业，福然德登陆 A 股市场后，将借助资本市场平台，钻研技术、专心服务，不断提高公司的经营管理水平和盈利能力，以优良的业绩回报社会 and 广大投资者。同时，作为保荐机构，中信建投将一如既往，认真地做好持续督导等工作，归位尽责，确保公司的持续规范经营与健康发展。我们也真诚地希望，通过本次网上交流活动，让广大投资者更加充分地了解福然德，把握机会，做好价值投资，共同分享优秀企业的发展成果。

最后，我谨代表中信建投，预祝福然德本次发行取得圆满成功！谢谢大家！

福然德股份有限公司 总经理、营销总监崔建兵先生致结束词



尊敬的各位投资者和各位网友：

大家好！

福然德股份有限公司首次公开发行 A 股网上路演即将结束。在此，我谨代表福然德全体员工，感谢大家对公司本次发行的热情关注和踊跃提问。同时也十分感谢上证路演中心和中国证券网为我们提供良好

的沟通平台和优质的服务。另外，我还要感谢保荐机构中信建投证券股份有限公司及所有中介机构为公司发行上市所作出的努力，谢谢你们！

通过今天的网上路演活动，我们对福然德的主营业务、经营业绩、竞争优势、募投项目和发展战略等作了总体介绍，希望大家能够更加深入地了解公司的投资价值。刚才的网上交流过程中，各位朋友提出了许多中肯而有价值的意见和建议，我们深深地感受到大家对福然德的关心、支持和肯定，也真诚地希望大家今后继续通过各种方式与我们保持密切的沟通联系。

我们深刻体会到作为一家公众公司所承担的重大使命和责任，福然德将以首发上市为契机，严格按照相关法律法规的要求，及时准确地做好信息披露工作，并保证信息披露真实完整；充分把握市场机遇，以更加优良的业绩回报股东、回报投资者、回报社会。

最后，希望我们携手共进，创造和分享属于福然德更加美好的未来！谢谢大家！



路演嘉宾合影

经营篇

问：公司的主营业务是什么？

崔建华：公司主营业务为：为中高端汽车、家电等行业企业或其配套厂商提供完整的钢材物流供应链服务，包括采购、加工、仓储、套裁、包装、运输及配送等服务，以及相应的技术支持服务。

问：钢材物流供应链服务的核心是什么？

崔建华：公司钢材物流供应链服务的核心是利用自身规模化、信息化、品牌化等优势，采用组合备库、集中下料、合理套裁等技术，通过向终端客户提供及时、高效的物流配送和套裁等增值服务，以满足客户对钢材品种、规格、数量的多样化、个性化需求，以及低库存甚至零库存的要求，降低物流成本，提升流通效率，节约社会资源。同时，公司自身在供应链环节中形成持续盈利能力和竞争优势，实现价值提升。

问：公司拥有的核心技术有哪些？

崔建兵：公司拥有的核心技术主要包括剪切加工及落料技术、库存预测与控制技术等物联网相关技术。

问：请介绍公司的研发机制。

崔建兵：公司设有专项的技术改进项目组，例如“福然德级进模技术改进”项目组，近期项目组完成了6项，包括新开模具及旧模具改制的级进模工艺的改进等技术研发工作。同时，为增强企业的核心价值及公司与用户间的合作黏性，公司与上海工程技术大学签订战略合作协议，计划在人才培养、汽车钢领域的前沿关键技术、上下游企业面临的关键技术瓶颈等方面开展产学研合作，并预计在近期正式启动公司技术研发中心的筹建工作。

问：请介绍公司主营业务收入构成及变动情况。

陈华：公司主营业务收入分为加工配送、非加工配送和来料加工及其他三大块，其中，加工配送和非加工配送业务收入占比比较高，合计占主营业务收入比例超过98%。2019年度，公司加工配送和非加工配送具体到产品的收入占主营业务收入的比重合计分别为52.47%和46.57%。公司加工配送和非加工配送的产品包括镀锌、冷轧、热轧、彩涂、电工钢及其他钢板卷。

近3年内，公司加工配送和非加工配送各产品收入占比相对稳定。加工配送各产品中镀锌占比最高，其次是冷轧和热轧，彩涂和电工钢及其他占比比较小；非加工配送各产品中冷轧和镀锌占比比较高，热轧、彩涂、电工钢及其他占比比较小。公司主要经营模式为以销定采，根据下游客户不同需求集中向上游采购，客户需求变化导致公司各产品收入占比在3年内略有波动。

问：公司的毛利率是多少？公司毛利率变动的主要因素有哪些？

陈华：2017年、2018年和2019年，公司毛利率分别为10.38%、9.78%和9.41%。2019年、2018年，公司毛利率较上年略有下降，主要原因是非加工配送部分毛利率有所下降。

公司毛利率变动的主要因素有：1）汽车家电板材价格波动以及上下游需求预期；2）加工配送和非加工配送的业务比例；3）产品结构变化；4）期货采购和现货采购的比例。

问：公司的息税折旧摊销前利润情况是多少？

陈华：截至2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日，公司息税折旧摊销前利润分别为44093.82万元、44273.57万元和41649.40万元。

发展篇

问：公司的发展战略是什么？

崔建华：公司秉承“成为中国领先的钢铁供应链解决方案提供商之一”的发展目标，自成立伊始，专注于钢铁物流业务及相关的技术支持服务，其下游行业主要以汽车及家电行业为主。随着公司战略及业务发展的逐步清晰与成熟，公司市场定位开始逐步向汽车行业倾斜，并通过逐步加强在汽车钢生产和流通过程中涉及的仓储、剪切加工、包装、运输、配送及库存管理等相应的技术支持一体化程度，提高自身的核心竞争力。目前，公司已经成为国内具有一定规模的第三方钢

材供应链服务企业之一，拥有较大的业务规模、广泛的辐射范围、稳定的上下游渠道及较高的业内知名度等优势，联通产业上下游并为相关企业提供汽车钢铁供应链解决方案。未来，公司将结合行业发展趋势及自身优势进一步加强自身的核心竞争力。

问：公司近期有哪些发展计划？

崔建兵：公司近期的发展计划有：1）深化产业链，加强上下游合作；2）增强规模效应，扩大业务辐射范围；3）开拓新兴市场；4）优化信息化系统建设。

问：请介绍公司的业务模式优势。

崔建华：公司的综合服务能力首先体现在其业务模式方面。在业务模式上，公司打破了汽车钢铁物流基材供应商与整车厂、家电厂商或其配套商等终端用户“一对一”“一对多”或“多对一”供应的传统模式，利用自身规模化、信息化、品牌化优势，整合上游钢厂资源和下游终端用户需求，形成上游钢材基材供应商与终端用户“多对多”的供应链体系。

公司在上游与宝武钢铁集团、首钢集团、邯宝钢铁、鞍钢蒂森克虏伯、本钢集团等多个知名汽车家电钢材生产企业建立了稳固战略合作关系，为公司提供多厂商、多型号、多规格的汽车、家电用钢材；下游服务上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、一汽大众、长安福特、沃尔沃、吉利汽车、江铃汽车等国内外知名整车品牌配套商和LG、三菱、长虹、大金等家电生产企业或其配套厂商，为上千家配套商提供汽车、家电钢材物流供应链服务。公司利用自身的规模化、信息化、品牌化等优势，采用组合备库、集中下料、合理套裁等技术，将上游钢厂的“批量性、标准化、集约性和强计划性”生产特点，以及下游终端客户的“多样性、流程化、高时效、低库存”需求相结合，提供汽车、家电行业钢铁物流供应链的最佳解决方案。

问：公司的竞争优势体现在哪些方面？

崔建兵：公司的竞争优势体现在：1）显著的行业地位和品牌优势；2）优秀的综合服务能力：完善的业务模式、服务中小终端的客户能力、广泛且合理的业务布局、较强的保供能力；3）信息化优势；4）稳定的上下游资源；5）先进的经营理念；6）规模化经营优势；7）经营团队稳定高效。

行业篇

问：请介绍钢铁物流行业的发展概况。

崔建华：我国的钢铁物流最早出现在改革开放早期，在华南地区，钢材流通行业基本上以简单的贸易为主，以钢材差价作为盈利点。上世纪90年代，随着中国的汽车、家电、IT电子等行业的蓬勃发展以及庞大的制造市场对金属材料加工配送的需求，钢铁贸易商数量迅速增加。钢铁贸易商以资金优势解决了钢厂“先款后货”和钢铁用户“先货后款”之间的矛盾，并根据资金规模逐渐分化出与钢厂直接合作的大型贸易商，以及处于分销渠道的各级分销商，产业链重心逐渐向下游钢铁用户倾斜。自进入21世纪以来，我国作为世界第一的产钢大国，在为钢铁物流提供巨大发展空间的同时，我国钢铁物流行业也开始出现了结构性变化。分散的贸易商出现聚集趋势并初步形成了一些钢铁物流园区，在钢厂、众多贸易商以及钢铁用户之间搭建了网络业务平台。同时，一些大型贸易商开始提供剪切加工、运输配送等增值服务，第三方钢铁物流企业概念逐渐成形。

问：钢铁物流行业的需求状况如何？

崔建华：受益于我国经济稳中向好的发展趋势，我国建筑、机械、汽车、能源、造船、家电、集装箱等主要下游行业钢材消费量均保持良好的增长态势，促进我国钢材整体需求量较快增长。根据前瞻产业研究院整理统计数据，钢铁下游需求约80%来自于建筑、机械及汽车三大用钢领域，下游钢铁消费行业对钢铁需求较为旺盛，行业发展较为稳定。

近年来我国钢铁物流企业逐步改变过去简单的“一买一卖”的方式，向贸易链和供应链两端延伸，扩展了采购物流、物流配送、流通加工、物流金融等功能，推动了中国钢铁物流的快速发

展。但总体上看，目前我国钢铁物流行业仍处在起步阶段，整体加工、运输配送等业务仍处在相对低端水平。我国钢铁行业物流成本费用率约为11%，远高于发达国家的物流费率，物流效率有待提高。

问：钢铁物流行业发展的有利因素有哪些？

崔建华：有利因素有：1）国内宏观经济形势稳定；2）积极的行业政策；3）我国汽车工业稳定发展；4）汽车钢铁物流行业发展的必然性；5）信息化与新技术应用的快速发展。

问：公司在汽车钢材物流行业中的竞争地位如何？市场占有率是多少？

崔建华：按照前瞻产业研究院整理的我国汽车用钢中，汽车板材约占整体用钢的52%。按此计算，2018年汽车钢板需求量约为2500万吨，按39.50%的分销比例计算，通过分销渠道销售量约为1000万吨。2018年公司汽车钢材销售量约65万吨，按上述比例计算，占全国汽车钢材分销量比例约为6.5%。目前我国汽车钢铁物流企业众多，公司属于目前国内较大的汽车钢材第三方物流供应链服务商之一。

发行篇

问：请介绍公司的高级管理人员。

崔倩：公司共有6名高级管理人员，分别为崔建兵、张海兵、陈华、刘宇、蔡永生和崔倩，其中崔倩为董事会秘书，陈华为财务总监。

问：本次募集资金将用于哪些项目？

高吉涛：本次募集资金公司将用于开封年剪切汽车钢板24万吨建设项目；武汉加工配送中心建设项目；宁德汽车板加工配送中心建设项目；上海加工配送中心产品升级优化项目；营销网络与信息化管理平台升级建设项目；补充流动资金。

问：请介绍开封年剪切汽车钢板24万吨建设项目、武汉加工配送中心建设项目实施的必要性以及可行性。

高吉涛：项目实施的必要性有：1）扩大公司规模，提升企业综合竞争能力；2）有利于提高公司对下游客户的服务能力；3）有利于完善公司加工配送中心布局；4）有利于为客户提供多方面的钢铁物流服务，提升客户满意度。

项目实施的可行性有：1）公司拥有广泛而稳定的客户群体；2）公司拥有完善的质量管理体系；3）ERP（企业资源计划）管理系统为本项目的设施提供了强有力的支持；4）公司拥有丰富的运营经验和完善的管理制度。

问：请介绍宁德汽车板加工配送中心建设项目实施的必要性以及可行性。

赵亮：项目实施的必要性有：1）配套上汽集团在福建宁德电动车产业园的汽车用板需求，提升企业综合服务能力；2）有利于完善公司加工配送中心布局。

项目实施的可行性有：1）依托上汽集团宁德新能源汽车基地，实现产线产能消化；2）国家政策积极支持新能源汽车产业发展；3）ERP管理系统为本项目提供了强有力的支持。

问：为什么要实施上海加工配送中心产品升级优化项目？

赵亮：实施该项目主要是因为：1）有利于进一步发挥规模效益，提高公司盈利能力；2）有利于抓住市场机遇，满足日益增长的市场需求；3）有利于提升客户服务能力，促进公司可持续发展；4）战略布局的必然选择。

问：请介绍营销网络与信息化管理平台升级建设项目实施的必要性以及可行性。

赵亮：项目实施的必要性有：1）有利于消化新增产能；2）有利于提升品牌影响力，实现公司可持续发展。

项目实施的可行性有：1）我国汽车钢铁物流行业发展迅速；2）丰富的营销中心建设经验；3）公司具备优秀的人才队伍；4）前期实施的信息建设打下了深厚的根基。

文字整理 姚桐

主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)