**尚纬股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2019-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | **√**特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动**√**现场参观 □其他  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国盛证券有限责任公司：王磊安信证券股份有限公司：吴用中信证券股份有限公司：邱泽林 |
| 时 间 | 2019年3月1日 |
| 地 点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 总经理：盛业武董事兼董事会秘书：姜向东总工程师：陈光高等 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 现场沟通与交流的主要情况和观点：1. **公司产品在核电方面有哪些应用？**

答：核电站用电缆产品作为公司领导行业的核心品牌，2018年，完成《民用核安全设备设计许可证》和《民用核安全设备制造许可证》扩证，许可活动范围全面涵盖第三代核电站“华龙一号”用安全壳内（K1 类）和安全壳外（K3类）电缆。公司持续为阳江核电站项目、红沿河核电站项目，以及用于核电设备供应商的配套设备进行批次供货。2019年1月，公司中标 “华龙一号”全球首堆示范工程--中核福清核电站 5﹠6 号机组项目订单，意味着公司成为核电领域技术领先的电缆企业。1. **今年全国城际高速铁路和城市轨道交通建设超出预期，公司产品在此方面有无布局？**

答：公司成功自主研发轨道交通用高阻燃低释放B1类电缆产品，满足轨道交通领域对产品高安全性、可靠性和高阻燃性的要求，获得该市场领域客户的广泛认可。在进入轨道交通市场后的第一年，公司已参与北京、西安、成都等十余个城市的地铁项目建设，以及沪宁线、昌赣线等城际轨道铁路建设。2018年度，实现销售收入超1.58亿元，占公司营业收入的10%。2019年，公司将加大对轨道交通市场的开拓力度。1. **公司在“一带一路”积极响应国家号召，有过哪些举措？**

答： 公司积极把握国家十三五规划和“一带一路”倡议的重要机遇，重点瞄准“一带一路”沿线的非洲、中东以及东南亚地区，专门成立国际事业部，引进国际贸易人才，全力拓展国际业务，持续创新“借船出海”与“造船出海”模式。公司与中钢等大型央企建立战略合作伙伴关系，以联合体形式一起承接非洲输变电改造工程 EPC 项目，第一阶段从非洲地区输变电线路改造项目开始进行合作，并逐步向其他地区和国家市场拓展。2018年，公司海外市场销售收入1.7亿元，同比增长33.30%；1. **在智能制造方面，公司与世界五百强企业是否有合作？**

答：公司近年来一直全力推进生产智能化改革。2018年11月6日，公司与世界五百强企业德国西门子携手搭建了MES系统（即制造企业生产过程执行系统）。公司随后于当月启动MES项目，为公司打造全面一体化的智能制造解决方案，建设行业领先的数字化工厂，实现智能制造转型升级迈出了新的一步。1. **一号文件刚刚出台，农业依旧是重点，请问公司在农业大数据和自动驾驶方面有无布局？**

答： 2018年9月，公司增资南京艾格慧元农业科技有限公司，艾格慧元农业产品主要集中在为农业机械开发自动驾驶系统、智能控制操作系统和电子设备、农业大数据平台等，产品应用于农用拖拉机、联合收割机等大型地面农机器具上。符合国家发展战略规划和政策，并且具有广阔的国内外市场前景。2019年艾格慧元公司产品将正式投放国内外市场。1. **今年以来，电网建设受到国家高度重视，公司在此方面有何优势？**

答：随着国民经济对大规模电力输送和供应需求的不断提升，国家电网的建设与改造将为铝合金导线等导线产品以及 110kV、220kV 等高压、超高压电力电缆带来巨大的市场需求。依托公司募投项目带来的产能释放，公司重大项目事业部将以产品为中心，发挥技术与销售协同作战优势，全力攻坚电网市场，特别是突破超高压电力电缆产品市场，使该系列产品成为公司新的业绩支撑点。目前，公司具备超高压电力电缆生产、销售资质，在超高压电力电缆市场领域已形成一定的供货业绩。1. **在电线电缆行业，品质竞争加剧了企业的分化，请问公司在技术资质上有哪些优势？**

答：高质量的产品为公司市场竞争提供了坚强有力的保障。公司始终贯彻落实以“核电品质”作为全面管理要求的企业准则。通过贯彻执行核电厂质量保证安全规定和武器装备质量管理体系等极其严苛的品控体系和ISO9001：2008国际质量管理体系的各项标准，从产品的设计端到制造端，严格控制每道电缆工序，确保产品高安全性和可靠性，让每一根电缆都具有核电品质。公司在生产、技术、质量、销售服务等方面的实力得到了客户的广泛认可，并被高标准行业客户中广核连续三年认定为“A级优秀供应商”。公司每年投入不低于销售收入的3%用于研发，拥有两大省级企业技术中心及工程技术中心，并与西安交通大学、哈尔滨理工大学、四川大学、上海电缆研究所等建立了稳定的产学研战略合作。公司以提升电缆产品质量为基础，不断提升企业的技术创新，提高产品附加值，以此来支持企业自身做大做强。公司拥有各类专业技术人员342人，占公司总人数的31.32%，拥有国家专利176项，其中发明专利42项，国家及省级科技成果鉴定25项，列入国家火炬、省级技术创新计划重点项目15项，新产品鉴定2项，科技进步奖12项。公司已获得国家高新技术企业认定，先后通过了ISO 9001质量管理体系、GJB 9001C武器装备质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSMS18000职业健康安全管理体系、测量管理体系认证，并获得了四个国家船级社认证（美国船级社ABS、中国船级社CCS、挪威•德国船级社DNV•GL、韩国KR），欧盟CE安全认证，中国环境标志产品认证证书，（单芯、双芯可分离型）光伏电缆TUV证书、俄罗斯海关联盟证书、俄罗斯安全防火证书、中国矿用产品安全标志证书以及中国民用核安全设备设计和制造许可证。1. **请问公司经营活动现金流净额为什么会出现大幅减少，原因是什么？**

答：在电缆行业企业的运营中，主要原材料铜、铝、电缆料等在运营周期中会占据大量的资金，而电缆的销售回款方面，客户主要采用阶段付款模式。由于公司所处行业销售模式特点，应收账款随着公司收入规模快速增长而出现较快增长，加之承兑汇票结算的款项增多等因素，导致经营活动现金流量净额同比减少。2019年，公司将加强完善公司应收账款管理，在业务发生的不同阶段（事前、事中、事后）对应收账款采取不同的管理方法，降低应收账款收回的风险。1. **我们注意到公司昨晚披露了2018年年报，年报业绩很不错，收入规模增长70%以上，可以详细说明原因吗？**

答：2018年度，公司持续巩固并加强国内外市场的开拓，市场份额进一步提升，国内外市场营销呈现“多点开花”，实现营业收入157,521.01万元，同比上升72.29%。（1）传统优势市场巩固加强，收入快速增长通过细分领域，明确公司的产品重点拓展方向，公司构建了四大营销片区、重大项目事业部、国际事业部和销售公司，整合了营销资源，形成了团队作战能力。在电缆行业新的竞争格局下，公司进一步扩大了钢铁冶金领域、石油化工领域、电气装备市场领域的竞争优势。2018年度，公司在电气装备、钢铁冶金、石油化工市场领域收入大幅增加，实现销售收入7.66亿元，占公司营业收入的48.54%，同比增长235.23%。（2）轨道交通市场取得突破公司成功自主研发轨道交通用高阻燃低释放B1类电缆产品，满足轨道交通领域对产品高安全性、可靠性和高阻燃性的要求，获得该市场领域客户的广泛认可。在进入轨道交通市场后的第一年，公司已参与北京、西安、成都等十余个城市的地铁项目建设，以及沪宁线、昌赣线等城际轨道铁路建设，实现销售收入超1.58亿元，占公司营业收入的10%。（3）核电及新能源、海外等市场保持稳步增长2018年，公司持续为阳江核电站项目、红沿河核电站项目以及其他核电配套设备厂家进行批次供货；持续推进光伏、风电业务，随着光伏发电及风力发电市场领域的稳步增长，光伏电缆订单大幅度增加，风电订单保持稳定增长；核电及新能源市场实现销售收入1.88亿元，同比增长150.25%；公司专门成立国际事业部，重点瞄准“一带一路”沿线的非洲、中东以及东南亚地区，与大型央企建立战略合作伙伴关系，以联合体的方式共同开发海外市场。2018年度，公司海外市场销售收入1.7亿元，同比增长33.30%。1. **从年报中看到，公司净利润增长较快，请公司介绍一下主要原因是什么，是否具有持续性？**

答：2018年，公司实现归属于上市公司股东的净利润5,797.68万元，同比上升243.40%。主要有以下三方面原因：（1）产品结构进一步优化，高附加值产品市场份额提升2018年以来，为适应市场竞争格局的变化，公司继续推进营销体制改革，进一步优化调整产品结构和客户结构，不断提升高附加值产品市场份额。一方面，重点研发高附加值产品，公司在核电站用电缆、轨道交通用电缆产品领域的突破性进展，以产品升级提高市场份额及毛利率，另一方面，大力开拓海外市场，提高了公司产品在海外市场领域的销售比例，报告期内随着销售收入的增长，实现销售毛利率上涨2.18个百分点。（2）收入快速增长带来规模效应，生产管理水平与生产效率的同步提升报告期内，随着销售收入的快速增长，生产规模的扩大，订单量的快速增长带来规模化效应，同时，公司持续推行精益生产，在保证产品质量的前提下，通过科学设计生产计划管理制度和流程改进生产系统，持续提升产品创效能力。生产管理水平及生产效率的双提升推动产能利用率提高，使得加工毛利率提升了0.98个百分点。（3）各项费用控制良好，期间费用率下降明显公司期间费用控制良好，期间费用率下降明显。公司实行费用预算管理，严格预算管控，控制各项费用的日常开支，优化资金使用效率。报告期内，期间费用率为13.72%，同比下降1.08个百分点，其中销售费用率、管理费用率分别下降为0.84、0.61个百分点。2019年，公司将不断优化产品结构，进一步提升生产管理水平及生产效率，同时，加强各项费用的控制与管理，持续提升公司盈利水平。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日 期 | 2019年3月1日 |