

股票代码：002735

股票简称：王子新材

公告编号：2014-001

## 深圳王子新材料股份有限公司

### 上市首日风险提示公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要提示：

经深圳证券交易所《关于深圳王子新材料股份有限公司人民币普通股股票上市的通知》（深证上[2014]448号）同意，本公司发行的人民币普通股股票在深圳证券交易所上市，股票简称：“王子新材”，股票代码：“002735”，本次公开发行的2,000万股股票将于2014年12月3日上市交易。

本公司郑重提请投资者注意：投资者应当切实提高风险意识，强化投资价值理念，避免盲目炒作。

现将有关事项提示如下：

一、公司近期经营情况正常，内外经营环境未发生重大变化，目前不存在未披露重大事项。

二、公司、控股股东或实际控制人不存在关于本公司的未披露重大事项，公司近期不存在重大对外投资、资产收购、出售计划或其他筹划中的重大事项。公司募集资金投资项目按招股说明书披露的计划实施，未发生重大变化。

三、公司预计2014年度全年业绩存在下滑风险。根据截至目前的业务开展状况，公司预计2014年与2013年相比，营业收入同比变动幅度为-5%至0%，净利润同比变动幅度为-25%至-15%，扣非后归属母公司股东净利润变动幅度为-15%至-5%。具体内容详见招股说明书“重大事项提示·五、财务报告审计截止日后经营状况及业绩变化情况·（四）2014年年度预计经营业绩情况”及“第十一节

---

管理层讨论与分析·八、财务报告审计截止日后经营状况及业绩变化情况·(三)  
2014年年度预计经营业绩情况”。

**本公司特别提醒投资者认真注意以下风险因素：**

### **一、市场与客户集中风险**

#### **(一) 宏观经济波动与行业集中风险**

公司立足于塑料包装行业，坚持为客户提供全方位的塑料包装服务，但囿于资金和资源的限制，在“夯实基础、做精一点、由点到面”的企业理念下，专注于为富士康、伟创力、海尔等大型电子企业提供全套包装配套服务。

我国是电子制造大国，行业发展取决于全球电子产品需求的景气程度，而消费需求与宏观经济高度相关，如果全球经济下滑或者贸易政策恶化，可能导致我国电子需求下降。受金融危机及欧债危机叠加的影响，2010-2013年我国电子制造业增速由24.6%逐步放缓至10.1%，2014年1-5月较上年同期仅增长8.7%，且《电子信息制造业“十二五”发展规划》预计“十二五”期间增速约在10%，将略低于“十一五”期间的增速水平。

公司客户目前主要集中在电子制造行业，产品主要应用于电子产品的生产周转及销售包装，在所述背景下，报告期公司综合产能利用率有一定下降。公司已意识到行业集中的风险，正努力在食品医药等领域开拓业务，但中短期内下游相对单一的情况仍将持续。如果全球经济出现系统危机压低消费需求，或者电子制造业增速持续减缓甚至负增长，将对公司业绩造成较大影响。

#### **(二) 销售收入集中于主要客户的风险**

公司主要客户包括富士康、海尔、伟创力、理光、爱普生等大型电子产品制造企业。报告期内，公司向前五大客户的销售收入占营业收入的比重分别为72.84%、74.31%、67.11%、63.14%，其中向富士康的销售收入占营业收入的比重分别为56.88%、59.61%、53.37%、48.67%。公司客户集中度较高，主要原因详见本招股书之“第六节·四·(五)·4·(2)公司客户相对集中的现状与市场发展趋势、企业发展历程相关”的分析。

---

客户集中度较高，导致主要客户的经营波动对公司的营业规模及财务业绩的影响程度相对较高，在电子制造行业发展形势欠佳的情况，客户因下游需求萎缩导致产量下降而对公司减少包材采购，或因合同不能续签而终止向公司采购，均可能对公司业绩造成不利影响。

此外，电子产品塑料包装行业是市场化运作、充分竞争的行业，公司与客户在日常交易中主要是基于原材料价格等因素，采取市场化的协商定价原则，交易价格基本与市场平均水平一致，因此，报告期内公司毛利率保持在合理的水平，但考虑到宏观经济形势不佳、下游电子制造业增速放缓的背景，公司一定程度上面临定价权方面的风险。

### （三）宏观经济波动导致公司业绩下滑的风险

公司经营业绩受影响因素较多，既包括如前所述之宏观经济、行业等外部因素，亦包括经营管理、财务等内部因素，综合作用导致报告期内公司主营业务收入和扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润呈现一定的波动性，2012 年分别同比上涨 4.91%和 20.38%，2013 年分别同比下滑 4.32%和 24.01%，2014 年 1-6 月较上年同期分别下滑 5.38%和 32.11%，降幅明显。如果宏观经济、下游行业状况继续趋弱，将会对公司未来的经营造成持续不利影响。

## 二、被竞争对手取代的风险

我国电子制造业的市场集中度不高，存在数量众多的中小电子企业，电子制造业的包材需求也是层次化和多样化的，并给予中小包材商和新进入企业一定的生存空间，随着经营的积累，部分企业可能逐渐壮大，可能会加剧市场竞争程度。

本行业之生产主要为是对聚乙烯等石化原料的物理性加工过程，属于劳动密集型行业，机器设备等固定资产总投资不高。虽然本行业上下游信用政策差异导致企业的流动资金需求较大，但资金本身并不构成起步阶段的重大壁垒。因此，从要素投入来看，新企业进入本行业时最期初的起步门槛不高。因此，本行业平均利润率提升的情况下，其他企业可能大量涌入并加剧竞争，也可能会抢占公司的市场份额，公司存在因行业准入门槛不高而导致的被竞争对手取代的风险。

## 三、经营业绩下滑的风险

公司从事电子产品塑料包装材料业务，营业规模、原材料价格及人工成本是经营业绩的重要影响因素，在销售收入下滑，或者成本费用上涨而公司销售价格未同步调整的情况下，公司面临净利润下滑的风险。

经审阅的财务数据显示，2014年1-9月与2013年1-9月相比，公司营业收入同比下降约2%，净利润同比下降约29%，扣除非经常性损益后归属母公司股东净利润同比下降约21%，这主要是因为2014年以来手机出货量同比回落并减少了托盘需求，导致公司托盘的销售收入和毛利率均同比下滑，拉低了净利润。

根据截至目前的业务开展状况，公司预计2014年与2013年相比，营业收入同比变动幅度为-5%至0%，净利润同比变动幅度为-25%至-15%，扣非后归属母公司股东净利润变动幅度为-15%至-5%。

#### 四、主要原材料价格波动风险

公司主要原材料包括聚乙烯、片材和珍珠棉，报告期各期合计占公司采购总额的比例为86.71%、81.45%、80.15%、80.31%，占比较高，且基础石化原料价格经历了较大幅度的波动，导致公司主要原材料价格的振幅较大，如下：

单位：元/吨

| 项目  | 2014年1-6月 |        | 2013年度    |        | 2012年度    |         | 2011年度    |
|-----|-----------|--------|-----------|--------|-----------|---------|-----------|
|     | 平均单价      | 价格变化   | 平均单价      | 价格变化   | 平均单价      | 价格变化    | 平均单价      |
| 聚乙烯 | 10,181.57 | 3.04%  | 9,880.88  | 10.22% | 8,964.54  | -7.03%  | 9,641.99  |
| 片材  | 10,266.89 | -3.17% | 10,603.48 | -4.45% | 11,097.89 | -10.48% | 12,396.81 |
| 珍珠棉 | 15,013.87 | 6.16%  | 14,143.17 | 11.59% | 12,673.91 | -6.52%  | 13,558.61 |

聚乙烯、片材和珍珠棉为石油化工行业的下游产品，其价格受国际原油价格波动影响较大，且加工程度不同导致其在变化趋势上具有一定的差异性。公司作为石化原料下游的加工制造企业，原材料价格水平是影响成本、利润的重要因素，在公司包材产品销售价格不变的假设下，原材料价格的波动将引起公司利润水平的反向变动，对公司的盈利能力和经营业绩产生较大影响。

因此，作为包装材料加工制造企业，公司面临原材料价格波动的风险。

#### 五、劳动力成本逐年上升的风险

上世纪末以来，我国作为全球制造大国的地位主要得益于农村劳动力转移所

---

带来的低劳动成本优势。近年来，劳动力供求的结构性矛盾及老龄化加速导致劳动力成本进入上升通道，“民工荒”背景下，各地尤其是沿海地区上调工资标准的频率及幅度逐渐增大，我国制造业的劳动力成本优势正逐渐消失。

本行业是对石化原料的深度加工，从要素投入比重来看属于劳动密集型行业。近年来，公司在改良设备以加强自动化、优化流程以提升效率等方面取得了一定成效，部分抵消了人工工资上升的影响。但是，公司在高端设备、技术研发等方面的支出仍然不足，“劳动密集”特征未得到根本性改变，人工成本仍是影响公司业绩的重要因素之一。未来，如果公司在设备换代与技术提升等方面未取得发展，而劳动力成本继续攀升，将给公司经营带来不利影响。

## 六、公司规模扩张、跨区域经营可能引致的管理风险

在电子产业向中西部扩散的趋势下，公司制定了全国布局特别是在电子制造业发达地区设点的战略，2006年以来陆续在廊坊、成都、郑州等地设立子公司，并形成全方位服务客户的能力。截至目前，公司拥有子公司14家，分公司2家，2013年营业收入为4.77亿元，客户数量、产品类型也有较大幅度增长。

公司紧跟下游产能转移继续深入渗透新兴区域市场，优化布局并扩大市场覆盖面，2013年设立了苏州浩川进军长三角市场，2014年设立了南宁王子布局广西区域，未来亦可能根据业务情况考虑进一步增加市场覆盖度。同时，公司开始狠抓“点”的深度，结合产业趋势进行企业内部整合、谋求集约化生产和管理。内部整合方面，公司推动了2012年由廊坊信兴对北京柏盛、2013年深圳地区对深圳冠宸和深圳栢鸿的整合或退出，未来，武汉王子生产基地建成后亦将与武汉栢信合并。

公司发展过程中，下属的分/子公司数量与辐射区域可能进一步扩大，将增大经营管理和内部控制的难度，且在整个子公司管理方面，短时间内还很难做到规模复制和企业文化复制，因此，子公司在日常经营管理中可能出现决策失误，公司决策层/职能部门与子公司之间信息交流范围扩大，可能导致信息失真、决策时间延长甚至失误，给公司带来潜在风险。

## 七、应收账款较大导致的风险

---

报告期各期末，公司应收账款净额占资产总额的比重分别为 43.42%、44.78%、40.79%、35.37%，占比较高，面临一定的货款回收风险。

公司产品的主要销售对象为国内外知名的电子产品企业，这些企业实力雄厚、信用记录良好，是行业内公认的优质客户。由于知名企业的信用期相对较长，导致公司应收账款金额较大。公司重视应收账款管理，通过回款与绩效挂钩、客户信用额度浮动管理等方式，建立了公司、销售人员及客户三方之间有效的约束机制，并按审慎原则对应收款项计提坏账准备，保障了公司的财务安全。

但是，如果电子制造业增速继续放缓甚至负增长，公司下游客户尤其是中小客户可能面临经营与财务困难，或者公司市场开拓中对新开发客户的风险评估出现重大误判，公司仍可能存在应收账款发生坏账或坏账准备计提不足的风险，从而对公司生产经营和资金周转等产生不利影响。

上述风险为公司主要风险因素，将直接或间接影响本公司的经营业绩，请投资者特别关注招股说明书“第四节 风险因素”等有关章节，并特别关注上述风险的描述。

特此公告！

深圳王子新材料股份有限公司董事会

2014 年 12 月 3 日