

证券代码：002073

证券简称：软控股份

软控股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2013-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 媒体采访 新闻发布会 现场参观 其他（请文字说明其他活动内容）	分析师会议 业绩说明会 路演活动
参与单位名称及人员姓名	广发证券组织联合调研	
时间	2013年4月24日上午11:30-12:30	
地点	公司第十七会议室	
上市公司接待人员姓名	袁仲雪、鲁丽娜	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员严格按照有关制度规定进行交流，并按深交所要求签署调研《承诺书》，就以下问题与投资者进行了较好的沟通：</p> <p>1、问：公司公布的2012年度报告，营业收入、利润有所下滑，请对此进行分析说明。</p> <p>答：2012年，面对国内外复杂的经济形势，国内橡胶工业增速减缓，轮胎产业集中度进一步提升，行业投资发展由过去的力求“规模、数量、速度”，转移到以“结构、质量、品牌”为重点的理性发展轨道上来，同时公司所处的橡胶机械行业也已告别了大干快上的时期。2012年，受国内下游轮胎行业投资增速下滑及部分项目延缓的影响，出现了交付及验收时间延迟，导致公司整体销售额及销售收入的下滑；同时经营费用却随着财务费用、职工薪酬及各项研发投入的增加而增加，导致归属于上市公司股东的净利润及其他整体经营指标均出现不同程度的下滑。</p> <p>2、问：公司在2012年度进行战略转型，目前是否已初见成效？</p>	

答：2012年，为应对全球及行业形势的变化，公司适时调整发展方向，突出中高端定位，积极推进“中高端”和“国际化”战略，创新管理模式，加大研发投入，加强了质量提升和生产经营等各方面的工作。2013年一季度报告中披露的的订单签订情况可以看出公司在中高端战略中做出的努力。

3、问：2012年度报告显示，全年的各项费用增长较快，请问包括哪些具体费用及增长的原因？

答：公司的费用主要包括销售费用、管理费用和财务费用。销售费用的增加主要原因是销售人员增加导致的人工费增加、以及销售佣金、运输装卸费、售后服务费的增加所致；管理费用的增加主要原因是职工薪酬及研发费用的增加；研发费用的增加主要原因是公司在推进“中高端”和“国际化”战略过程中，加大了针对中高端市场的产品研发所致。

4、问：公司在2012年度取消和暂停的合同情况，对公司的影响，请谈谈奥赛的合同？

答：山东奥戈瑞集团多年来一直是公司的友好客户，对公司的设备质量及售后服务给予了较高的评价。公司与奥赛轮胎签订的合同，因客户原因预计将取消。由于奥赛项目没有实质启动，因此与奥赛轮胎签订的订单取消没有给公司带来实际损失。

5、问：如何加强对应收账款的管理？

答：公司应收账款是执行公司营销政策对产品赊销产生的，主要是为了拓展新的业务领域和扩大产品销售。从2012年以来公司已经加强了应收款的管理，与客户协商能尽早收回；同时公司对于符合条件的客户提供销售融资担保，保证货款的及时回收。

6、问：行业发展趋势公司的发展规划

答：2013年轮胎行业在技术标准、绿色工艺等方面将进一步调整，市场对高端轮胎的需求量越来越高，从而将带动橡胶机械行业的发展。同时普利司通、米其林、固特异等世界轮胎巨头正在逐步释放其设备购买力，也将会给橡胶高端装备带来更多的市场空间。另外，公

	<p>司的核心技术在化工、智能物流仓储、机器人等领域的发展进展顺利，相关新产品已建立研发计划并将陆续推出，未来的拓展空间广阔。</p> <p>2013年，公司会坚持“中高端”发展战略和“国际化”的发展路线，进行内部机制的改革、提高产品品质、提高研发设计效率和质量，并积极实现营销体系管理集约化；同时，继续整合国内外优质资源，提升中高端客户的销售比例，全面挑战发展的新高度。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013年4月24日