

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：2013-010

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	南方基金 张原 威灵顿环球投资 张博、马德高 招商证券组织联合调研	
时间	2013年7月11日	
地点	公司第三会议室	
上市公司接待人员姓名	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：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？</p> <p>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。</p> <p>2、问：如何加强对应收账款的管理？</p> <p>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</p>	

	<p>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，保证贷款的及时回收。</p> <p>3、问：公司在 2012 年度进行战略转型，目前是否已初见成效？</p> <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。</p> <p>3、问：请问公司对米其林、普利司通等国际高端客户的拓展情况？</p> <p>答：2013 年以来，公司继续推进“中高端”和“国际化”战略，加强了技术创新、质量提升和生产、管理等各方面的工作，重点开拓国内外中高端客户，取得了一定的进展。公司会继续推进公司既定的发展战略，充分发挥“产学研”发展模式的优势，推进公司的健康稳定发展。</p> <p>4、问：相对于其他竞争对手，公司的优劣势在哪里？</p> <p>答：相对国际的竞争对手，公司在品牌、部分的硬件加工制造等方面还有待提高，目前公司已经加大装备产业基地的利用率，提升品质，继续研发提高创新点，并通过美国和欧洲子公司的研发和加工实力带动提升市场、技术及品牌。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013 年 7 月 11 日