

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：2013-013

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长城证券 刘深 中再资产 杨志诚
时间	2013年8月29日
地点	公司研发中心大楼第十六会议室
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：公司2013年中期报告情况说明</p> <p>答：2013年上半年，公司实现营业收入119,047万元，较去年同期增长35.83%；实现归属于上市公司股东的净利润9,871.64万元，较去年同期增长3.23%。营业收入的稳步增长主要原因是：受主要原材料天然橡胶价格持续在低位徘徊及国内外轮胎需求回暖的影响，下游轮胎行业的盈利能力有所提升，国内外主要轮胎企业的生产投资需求较2012年相比有所增加。另一方面，净利润增幅不大，主要原因是：国内外橡胶机械行业竞争日趋激烈，加之人力成本上升、研发及销售等费用上涨等因素的影响。</p> <p>2、问：基于目前这种情况，公司所采取的措施及战略</p>

	<p><b>答：</b>2013 年是公司向战略目标迈进的一年，公司将客观正视所面临的挑战，面对目前复杂多变的国内外市场经济环境，将继续坚持“中高端”和“国际化”的发展战略，突出产品的中高端定位，进行内部机制的改革、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；继续整合国内外优质资源，提升中高端客户的销售比例，提升产品质量，进一步优化内部子公司及事业部的管理模式，全面挑战发展的新高度，为未来的健康稳定发展奠定基础。</p> <p>3、<b>问：</b>公司半年度报告中应收账款数额较大，请问如何加强这方面的管理？</p> <p><b>答：</b>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。目前，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。</p> <p>4、<b>问：</b>公司“中高端”战略实施成效如何？</p> <p><b>答：</b>2013 年以来，公司继续推进“中高端”和“国际化”战略，中高端客户的开拓是公司近几年的重点工作，特别是海外市场的开拓，公司从市场、研发、生产、服务乃至内部管理等多方面提升品质，加强了技术创新、质量提升和生产、管理等各方面的工作，以匹配中高端客户的要求，取得了一定的进展。</p> <p>5、<b>问：</b>请介绍一下公司机器人业务的开展情况。</p> <p><b>答：</b>公司的机器人业务由控股子公司青岛科捷自动化设备有限公司承担，其主要产品为机械手、以机器人技术应用为基础的自动化系统及技术服务产品三个系列，广泛应用于汽车及零部件、工业电器、家电电子、日化等诸多工业领域。工业自动化是未来发展的趋势，公司的机器人业务除了原有领域的发展，还将在自动化物流、整体解决方案等方面进行拓展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013 年 8 月 30 日