

证券代码：600710

证券简称：苏美达

公告编号：2018-034

苏美达股份有限公司 关于机构投资者交流会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

苏美达股份有限公司（以下简称“公司”、“苏美达”）于2018年4月27日通过中国基金报旗下“机会宝”平台，以线上、线下相结合的方式召开了机构投资者交流会，现将有关情况公告如下：

一、本次交流会召开情况

活动时间：2018年4月27日 15:00-17:30

活动形式：线上、线下相结合的方式

参加机构：华泰证券、太平洋证券、方正证券、中信建投、南京证券、民生证券、新时代证券、西南证券、光大证券、财通证券（线上）、山西证券（线上）、工商银行（线上）、弘业股份、华宁国贸、赛领资本、格兰姆资产、耀泉投资、之上资产、菩提资产、千般资本、新三板资产、超赢投资、五鼎资本、育恒投资（线上）、人民日报、新华网、中国证券报、证券时报、上海证券报、大众证券报、同花顺（排名不分先后）

公司参加人员：董事长、党委书记杨永清先生，董事会秘书、财务总监赵建国先生，证券事务代表、战略投资部总经理张大亮先生，资产财务部总经理王健、董事会办公室副主任杨勇等。

二、本次交流会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

（一）本次交流会董事长杨永清先生对公司的整体情况作了介绍，主要内容如下：

1. 2017年年报和2018年一季报的主要经济指标。
2. 公司的历史沿革及基本情况。
3. 公司发展战略：

（1）战略定位：专注于贸易和服务、工程承包、投资发展三大领域的现代制造服务业企业集团。

(2) 发展路径:

① 做优存量（致力于在现有优势、细分领域内，推动子公司成为行业“数一数二”和市场领导者）；

② 发展增量（补齐产业链薄弱和空白环节，孵化战略性新兴产业）；

③ 做大总量（以产业为基础，以资本为手段，实施“产业+投资”双轮驱动，实现跨越式发展）。

(3) 发展模式：“多元化发展，专业化经营”，推进“6+N”布局；充分利用上市公司平台，实施“产业+投资”双轮驱动。

4. 公司的竞争优势:

(1) 体制机制。通过实行职工持股制度，以奋斗者为本，高绩效导向，动态调整，可进可退，“力出一孔，利出一孔”，形成企业发展和员工成长良性互动，打造形成了公司和员工之间牢不可破的“利益共同体”、“事业共同体”、“命运共同体”关系，吸引和粘合了一大批优秀人才队伍，成为公司“偷不去、买不来、拆不开、带不走”的核心资产。

(2) 商业模式。公司的“贸工技金”结合发展模式，具有比较竞争优势。相比较单纯贸易公司来说，公司实业、技术、研发见长；与工厂和科研院所比较，公司贸易、金融能力见长。四个要素的有机融合共同构成公司区别于同行的核心竞争能力，是公司培育以技术、品牌、质量、服务为核心竞争新优势的关键支撑！

(3) 企业文化。苏美达高度重视企业文化建设，着力打造“幸福苏美达”，在长期的发展过程中，形成了一批优秀的文化理念，激励着员工砥砺前行，创新超越，行稳致远。

5. 公司投资亮点:

(1) 长期稳健、良好的基本面

公司 40 年来的经营业绩证明，公司具备：

① 持续健康稳定增长的经营业绩。苏美达长期秉承“创新超越、行稳致远”的经营理念，2013 年至 2017 年期间，苏美达净资产、营业收入、净利润年均复合增长率均超过 20%，经营业绩呈现健康稳定增长的良好态势。

② 完善的全球产业链和丰富的资源。经过 40 年的国际化多元化发展，公司业务范围业已遍及全球 145 个国家和地区，构建了从设计研发、产品制造、市

场渠道、物流保障的全产业链能力体系，积累了丰富的客户、渠道、技术、金融、供应商、公共关系等资源，为可持续发展提供了坚实保障。

③ 健全的公司治理和风险防控体系。苏美达作为中央企业，按照国有资产管理要求和上市公司的合规要求，逐步形成了健全的公司治理和风险防控体系，杜绝重大风险的发生，为公司健康发展保驾护航。

（2）央企市营的体制机制极大激发组织活力

“央企”的良好声誉、信誉、品牌影响力、实力以及资源获取和整合能力，能够促进业务拓展，提升客户信任感和黏度。

“市营”是公司各项业务均处于完全充分竞争市场中，而市场化的核心在于人才，在于激发人的活力与动力。为此，我们奉行以奋斗者为本、高绩效导向的市场化经营理念。作为市场化经营理念的核心体现，我们实施骨干员工持股制度，打造了“三个共同体”：事业共同体、利益共同体、命运共同体，广大干部员工不待扬鞭自奋蹄，为公司发展注入了源源动力。

（3）抢抓“一带一路”机遇，加快推进“走出去”步伐

公司作为一家高度国际化公司，业务足迹遍及全球 145 个国家和地区。在“一带一路”政策出台之前，公司已在“一带一路”沿线国家开展业务，获得先机。政策出台之后，公司积极响应国家“一带一路”倡议，加快“走出去”步伐，深入实施国际化战略，输出技术、管理、人才，实施产业链转移，提升全球资源配置能力和效率。

拓展沿线贸易：在“一带一路”国家广泛开展商品贸易；

推进工程建设：在一带一路沿线承接了一批工程项目；

推进产能合作：在东南亚缅甸和非洲埃塞俄比亚通过管理输出建立了大型服装制造基地，在土耳其通过技术输出建立光伏组件制造工厂；

实施海外并购：全资并购了德国奔驰、宝马门铰链一级供应商 ISH 公司。

6. 市场对于公司关注焦点

（1）多元化

公司坚持“多元化发展，专业化经营”。在公司层面，坚持多元化发展，把每个子公司建成有战斗力的舰艇，打造苏美达“联合舰队”。在各子公司层面，则坚决实行专业化，发扬“工匠精神”，做到行业“数一数二”，成为领军品牌。

公司的多元化帮助公司实现风险对冲。投资的一个重要原则就是分散风险，不“把鸡蛋放在一个篮子里”，公司 40 年来稳定健康的发展状态，得益于多元化，得益于风险的对冲机制安排。

同时，公司的多元化是有限多元化、有序多元化，奖优汰劣，有进有退。

我们致力于将公司打造成为一支合则能团，分则能战，能打仗、善打仗、打得赢的“联合舰队”。

（2）职工持股

骨干员工持股制度为公司注入了源源不断的人才与活力，是公司四十年来持续发展的动力之源。

形成了央企市营的独特优势：骨干员工持股制度打造了员工与公司的“三个共同体”：事业共同体、利益共同体、命运共同体，充分发挥了“央企”和“市营”的两种体制的活力，为公司发展注入了源源动力。

吸引人才：正是有了骨干员工持股制度，公司才有了聚天下英才的利器，栽下梧桐树，引来凤凰鸣，人才聚、事业兴。

把蛋糕做大：把蛋糕分好还是把蛋糕做大？我们的选择是，先把蛋糕做大，再探索分蛋糕的比例。在一些资金密集型、技术密集型的子公司或者行业，我们会进一步探索创新。

1998 年，公司在行业面临重大变革的背景下开始实施骨干员工持股制度。回首公司 40 年发展历程，当时与公司一同设立的中国机械设备进出口总公司在每一个省的分公司大多已经消失，而公司凭借包括骨干员工持股制度在内的竞争优势仍然保持了健康的发展。因此，从公司 40 年发展探索和实践来看，骨干员工持股制度是有利于企业发展的，是科学的。

7. 公司未来新的增长点：

（1）资本运作：探索将公司的高成长性的资产对接多层次资本市场。

（2）节能环保板块：立足污水处理工程，拓展污泥处理、土壤治理等业务领域，打造环保板块业务。

（3）汽配与轨道交通板块：立足现有业务基础，融入大平台、大市场，进一步整合海内外相关汽车零配件业务，推动“大汽配”产业布局。把握中国轨道交通发展重大机遇，打造轨道交通零部件板块。

(4) 清洁能源：立足光伏业务及现有能力平台，尝试通过投资并购等方式，切入相关清洁能源业务领域。

(5) 跨境电商：切入跨境母婴电商（B2B+O2O）行业，实现“传统产业+互联网”转型升级。

(二) 机构投资者就相关问题进行了交流，投资者提出的主要问题及公司的回复情况纪要如下：

1. 问：控股股东中国机械工业集团有限公司（以下简称“国机集团”）对公司未来的定位是什么？

回答：国机集团本身就是一个多元化的企业，上市平台也很多，到目前有 13 个，每个上市平台的功能和定位都不太一样。苏美达是国机集团重要的成员企业。目前我们的贸易和服务融合了先进制造、核心技术、品牌等有附加价值的环节。国机集团对我们的定位是现代制造服务业企业集团，聚焦工贸结合的业务板块。

2. 问：收购机械工业第六设计研究院有限公司（以下简称“中机六院”）对我们的业务和对中机六院的业务有什么影响？会不会有更多的业务合作？

回答：公司市场能力强、销售能力强，但是公司在有些板块业务上面，缺乏技术和资质。而中机六院技术强、资质强。从这个意义上来讲，中机六院的加入会对公司相关板块的业务带来促进。如何最大化发挥联动效应，公司内部正在设计中。

3. 问：公司持有集中式光伏电站已经达到 1GW，规模已经不小了，风险点是什么呢？

回复：公司现在持有的存量集中式地面电站总的数量已经不到 1GW，主要因为之前出售过一部分电站。公司 2016 年重组时配套募集资金 15 亿，计划建设接近 400 兆瓦的光伏电站，这是当时新增的电站。加上这个的话，大概在 800MW。电站现金流相对稳定，电站现金流主要受到国家政策的影响，因为光伏电站享受国家补贴，国家补贴发放相对滞后，这是行业的一个特点。目前国家补贴已经在陆续的收回，所以总体来说，我们认为风险可控，收益也相对稳定。

4. 问：德国 ISH 公司体量大概有多少，每年能贡献多少净利润？

回答：一年营收在七到八个亿。从营收规模来看不算很大，主要是 ISH 的主要产品是门铰链是一个细分市场。ISH 目前在德国主要是为德国奔驰、德国宝马的工厂供货。我们去年把一些 ISH 先进的工业 4.0 技术装备搬到了机电公司南京生产基地，在中国做半成品运到德国去，这样把物流成本考虑进去还是最优的。同时，南京工厂已经一次性通过戴姆勒的验证，我们下一步将把南京生产的产品直接卖给北京奔驰。这样协同效应就产生了。但这需要一个过程，汽车零配件这个市场需要资质和验证，从审核到交付产品、到商业化，需要一定时间，所以国内的协同有待进一步的发挥。

5. 问：高铁零部件业务发展如何？涉及军工产业？

回答：这块主要是南京金正奇交通设备有限责任公司(以下简称“金正奇”)。金正奇是公司是通过战略性的产业投资并购而来，现在体量不算太大，但是企业附加价值、盈利能力比较强。一方面，金正奇拥有中国中车股份有限公司、中国铁路总公司供应商资质，有行业“护城河”，而且护城河足够深。目前金正奇的一些产品已经全面供货中车下属工厂，包括复兴号。另一方面，生产装备通用性很强，它也可以做军工的零部件和装备，所以它在去年就筹划进入军工的体系里来。军民融合是下一步中国资本市场的风口，所以金正奇公司也把握这个时点，已经拿下军工的生产资质和保密证。不过两证拿到之后，还有一个试制的过程。我们预测未来应该会有一个较大的发展。

6. 问：境外的收入增长比境内快，这主要是哪几方面的原因？另外中美贸易战，如果一旦往不好方向走的态势，我们公司这块是有哪些应对措施？

回答：境外收入的增长，主要是前年并购了两家公司，一个是美国 BBH 公司，是家纺渠道及品牌公司，直接给美国商超供货；还有一个是刚才提到的德国 ISH 公司，境外收入的增长主要是来自于这两家公司。至于中美贸易战，因为我们是一个多元化企业，不光是产品多元化或者行业板块多元化，市场也是多元化的。我们既有欧盟市场，也有美国市场，也有中东市场。我们出口第一大市场是欧盟，占整个出口市场约 30%。美国市场在出口中应该是在第三，以去年为例，占出口比例约 16%，但是 16%里面约 70%的份额是纺织服装出口。纺织服装没有在本次关税范畴里面，所以影响应该还是能够可控的。

7. 问：公司如何去防范风险、对冲风险？

回答：“行稳致远”，苏美达始终强调“将风险防范放在业务发展的首位”。公司的风险意识非常强，这个强不是一时的，它是系统的、一贯的，是始终不渝的。一方面，我们总部有六个“中心”，其中一个是关键管理中心，负责防范风险。我们建立了一整套程序去管控关键时点。另一方面，实际操作过程中，当发现新问题时，苏美达会及时补位，发现问题及时解决、改进。苏美达的创新一条就是1.01³⁶⁵，直面问题、及时改进非常重要。在风险防控方面，我们有独特的做法。比如，在外贸行业，公司是江苏省第一家和中信保合作，出口贸易全部有信用保险覆盖。

8. 问：公司研发费用 3 亿多，请问研发团队怎么样，以及未来研发可能是在哪些方面推动业务的发展，未来研发上面还有哪些设想？

回答：苏美达去年营业收入 740 多亿，接近 500 亿是我们大宗商品贸易和机电设备进口，这块业务不存在技术研发的投入，它主要靠商业模式和金融资源的整合。在余下的 240 亿中这个里头，应该说我们研发还是很活跃的。江苏苏美达五金工具有限公司（以下简称“五金公司”）连续获得两个国家级的机构认定，一个是国家级工业设计中心，一个是稀土永磁无刷电机开发制造技术国家地方联合工程研究中心，公司研发费用主要是投入在这两个平台的建设、新产品的开发、技术人员工资的支付，这几块大致构成了我们的研发投入。未来我们要进一步加大技术研发，要坚定不移、不忘初心的投入技术研发，掌握核心科技，掌握自主知识产权，掌握终端的品牌，这就是我们的方向。

9. 问：公司作为贸易商和直接生产产品占营业收入比大概是多少？

回复：公司 2017 年出口额构成中大致 30%为自产方式，70%为贸易方式。公司实业发展秉持“实业杠杆化”的理念，因为我们不是纯粹外贸公司，纯粹的外贸公司很容易被淘汰掉，我们要掌握核心技术和生产。市场上产能总体是过剩的，所以 70%采用社会化的产能，成本会更低，我们通过这种方式来保证公司生产，同时公司资产也不会太重。

特此公告。

苏美达股份有限公司董事会
2018 年 5 月 3 日