

证券代码： 300284

证券简称： 苏交科

苏交科集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

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）
参与单位称 及人员姓名	钮文翀 浙商财产保险股份有限公司 投资经理 郑锦旺 中泰证券股份有限公司 研究员 张 楠 上海洋杨资产管理有限公司 执行合伙人 岳恒宇 广发证券 研究员 张欣劼 广发证券 研究员 蒋禾林 中植产业投资有限公司 经理 朱远峰 上海汇利资产管理有限公司 研究员 孙 鹏 信诚基金 研究员 卢日鑫 东方证券股份有限公司 分析师 毛 楠 长信基金管理有限责任公司 基金经理 李晓艳 海通恒信国际租赁有限公司 项目经理 黎 原 中邮创业基金管理股份有限公司许进财工作室 研究员 邢立力 中信建投证券股份有限公司 分析师 张 珂 银华基金管理有限公司 研究员 王 翔 银华基金管理有限公司 投资经理
时间	2016 年 11 月 8 日
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	潘岭松 董事会秘书
投资者关系 活动主要 内容介绍	<p>1、2016 年前三季度公司的经营情况？</p> <p>公司稳抓经营生产，经营业绩保持了稳健增长。2016 年 1-9 月，公司实现营业收入 206,974.20 万元，同比增长 39.69%；实现净利润 26,586.36 万元，同比增长 25.73%；实现归属于上市公司普通股股东的净利润为 24,155.40 万元，同比增长 20.47%。</p> <p>公司工程咨询业务新承接额快速增长，江苏以外区域继续保持稳定增长，并购公司新承接额保持稳定，公司业务全国化布局进一步得到完善。</p>

2、公司未来的几大板块规划？

公司2016年战略规划明确了未来业务板块的划分，提出了规划咨询、综合检测、环境保护、PPP业务、智慧城市以及其他探索性业务六大业务方向的规划。围绕六大业务方向，公司目前已设立完成交通规划设计院、轨道交通设计院、交通科学研究院、检测研究院。

未来，公司将继续围绕这六大业务方向进行战略布局，着力打造基础设施领域一站式服务商。

3、2016年前三季度公司有3个重大投资，请介绍下投资事项为公司带来的意义？

(1) 收购美国TestAmerica，完善环保产业链条，提升环保咨询核心竞争力

公司以1.37亿美元（含债务置换）收购美国最大的环境检测公司TestAmerica 100%股权，本次交易已完成交割。

近年来，中国政府出台了众多相关政策促进环保检测市场化，使检测服务需求得到快速释放，国内的环境检测市场正在从最初单一的政府检测机构到外资第三方检测机构进入内地，再到本土的第三方检测机构迅速崛起中进行转变。

TestAmerica是全美最大的环境检测公司，市场占有率高且布局完善，能够提供水、空气、固废等全方位的环境检测服务和生产环境检测相关的采样产品，其实验室遍布于全美50个州。TestAmerica 2015年营业收入达到14.6亿元，公司的检测和环境咨询年产值为4.6亿，本次并购完成后，公司将成为国内检测咨询行业的龙头公司之一。

收购 TestAmerica，一方面可以在中国未来推动环保业务标准的制定过程中给环保行业一定的启发；另一方面其技术上的先进手段也可以引到中国来，提升公司在环境监测技术方面的能力。公司有望通过此次产业并购形成结合环境评价、咨询、第三方检测、工程设计、废水处理和运营服务为一体的上下游联动服务，从而提升公司在环保咨询领域的核心竞争力，打造中国最大的第三方检测平台，完善产业链布局，引领中国环保产业发展。

(2) 收购西班牙EPTISA，搭建海外项目平台，为中国工程企业走出去提供咨询服务

公司以增资1,600万欧元的方式收购全球领先的工程设计咨询服务商西班牙公司EPTISA90%的股权，本次交易已完成交割。

EPTISA 2014年在美国《工程新闻记录》（ENR）国际工程设计公司225强中排名第94名，在海外市场的品牌价值较高。EPTISA目前在16个国家设有办事处，在40多个国家有正在运营的项目，尤其在“一带一路”地区已有较为完善的布局，在当地拥有丰富的项目运作经验和政府客户资源。业务方面，EPTISA的核心技术覆盖水利、交通、社会经济发展等业务，其在大坝、港口、隧道及高铁等方面有丰富经验，与公司主业有较强的互补优势。EPTISA的水利技术在中国及东南亚有很大的发展潜力，未来有望助力公司进一步拓宽业务领域。

本次收购将有利于公司打造海外项目承接平台，利用境外子公司平台将业务范围延伸至北美及西亚、东欧、南亚地区，导流国际客户，输出工程咨询服务，是公司突破市场壁垒、实施国际化战略的重要组成部分，同时也为中国工程承包企业“一带一路”走出去提供咨询服务。

(3) 收购中山水利，完善水环境治理产业链布局

公司以自有资金14,139万元收购中山水利70%股权。目前，投资协议已经签署，交接、整合工作也已经开展。

中山水利主营水利业务勘察设计，拥有工程设计甲级证书（水利）、岩土工程乙

	<p>级证书、水文水资源调查评价资质证书、编制开发建设项目水土保持方案资格证书等资质，收购完成后公司将打通水利和市政、景观专业，形成覆盖水资源、水环境全部专业的能力，为水环境领域PPP项目的推动提供技术支撑，打造新的利润增长点；同时，此次收购中山水利将补强公司在水利设计领域的业务水平，也有助于公司开拓作为基础设施建设重要组成部分的水利建设市场；此外，收购中山水利将帮助公司进一步进行区域扩张，利用中山水利在珠三角中心区域的区位优势，通过导入集团营销支持体系、生产管理体系和优势业务模式，发挥优势互补和协同效应，实现规模和利润的快速扩张。</p> <p>未来，公司将继续围绕规划咨询、综合检测、环保节能、PPP业务、智慧城市等业务板块的发展，持续打造基础设施及公共服务一站式方案提供商的核心能力，并借力“一带一路”战略，加速公司国际化业务布局。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2016. 11. 8</p>