

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	易方达基金 彭珂 大成基金 张珊珊 南方基金 余一鸣 嘉实基金 李涛 信诚基金 孙鹏 信诚基金 闫志刚 华夏基金 罗皓亮 长盛基金 王建 国泰基金 戴计辉 泓德基金 泰毅 泓德基金 王克玉 财通基金 戴炯瀚 中金公司 詹奥博 朱雀投资 李树荣 光大证券 孙伟风 光大证券 纪振鹏 光大证券 赵龙 光大证券 孙凯 浙银汇智资本 张岳锋 华泰证券 王涛 华泰证券 方晏荷 中泰证券 王禹翔 富敦投资 王宇轩 招商证券 王彬鹏 招商证券 李富华 广发证券 张欣劼 中国人保 金川 东方证券 李威 申万宏源 李峙屹 申万宏源 黄颖 中投证券 伊真真

	深圳益正 雷晨昊 证券时报 倪天歌 南京证券 夏步刚 紫金保险 李光义 齐鲁证券 张小东 国金证券 石人望 海通证券 毕春晖 海通证券 杜市伟 东方资产 伍一支 中财招商 吴羽 中财招商 张海月 兴业证券 顾伟 光证资管 饶于晨 国泰君安 陈笑 鲍尔太平 蔡寒 西南证券 曹佳 西南证券 沈猛 国联人寿 陶雯雯 国海富兰克 赵宇焯 国网英大 孙超 平安租赁 艾超 东北证券 周雨晖 东北证券 凌晨 东北证券 申浩 东兴证券 庞天一 宽华集团 姜狄飞 东吴证券 程似骐 中信建投证券 邢立力 汉享投资 叶涛金 安信证券 韩翼成 建银国际 王冀 建银国际 谢运华 友邦保险 王智 共 50 名机构 64 名投资者
时间	2017 年 8 月 10 日
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	副董事长：王军华 董事会秘书：潘岭松
投资者关系 活动主要 内容介绍	1、未来苏交科会给海外并购公司什么样的资源用来发展业务？ 资源上有很多方面：管理上，苏交科通过十几年的建设已形成了一套比较成熟的管理体系，已有一些自己的独特之处。技术领域上，公司可以给美国 TestAmerica 提供的技术不多，前期最主要的支持是资金的投入支持，并帮助美国 TestAmerica

拓展新的思路，扩大美国 TestAmerica 未来业务的发展。西班牙 EPTISA 公司和苏交科业务重合点非常多，苏交科可以在桥梁等领域给 EPTISA 较大的支持。苏交科也可以借助 EPTISA 在水利方面的优势，拓展国内水利、节水市场。苏交科在土木检测领域是非常领先的，可以和 TestAmerica 合作拓展美国当地的土木工程检测业务。TestAmerica 也在积极拓展中国市场，公司和 TestAmerica 在环境检测方面也在围绕国内的市场进行布局。

增量收购海外资产，再利用海外的资源整合国内，是苏交科的战略之一。未来将 EPTISA 作为苏交科国际化业务平台，将 TestAmerica 作为苏交科环保业务平台。

2、苏交科未来多元化并购怎样？

苏交科并未做多元化并购，苏交科做的是同业并购，围绕核心竞争力做并购，一是增能力，二是补短板，通过并购增强属地化服务能力（扩展经营区域），增强在特定领域的技术服务能力（扩充技术能力），未来的并购也还会在这个领域。公司未来在一个区域上、一个能力上的延伸和拓展并购这种外延式扩张是苏交科一直会持续的战略。

3、国内业务在西部的布局如何？

区域布局会每年根据战略做调整，目前在西部布局整体已经完成，苏交科在新疆、青海、甘肃、四川、云南、广西、湖南等区域有自己的独立的机构，今年新疆项目承接情况较好，上半年就完成了全年目标。公司在巩固传统中东部优势市场的情况下，肯定也会大力拓展西部市场。

4、半年报披露后，如果剔除掉海外并购，苏交科内生增速不是特别高，具体是什么原因？

从今年半年报来看，剔除海外两家公司，苏交科营收是个位数的增长，主要是因为上半年工程建造收入下降了 50%，而 2015 年、2016 年均同比上升，剔除这个因素的话，苏交科境内工程咨询收入增幅还是 20% 左右。工程建造业务不是苏交科的核心业务，公司对这项业务的经营目标也没有做具体要求。

5、海外公司的业务分布怎么样？怎样管理海外业务风险？

西班牙公司在 20 多个国家有分支机构，40 多个国家同步开展业务，跟我们一带一路重合非常高，在它成熟的地区，比如东欧地区做的很好，在亚太地区围绕孟加拉海湾，在印度、越南、菲律宾业务开拓情况良好；美国公司的业务基本在美国，为全球 500 强服务，美国以外的业务基本上以为美国业主服务为主。

客观讲，海外业务风险的管理还在摸索过程中，目前更多考虑从治理架构方面、经营团队建设方面加强管理。

6、环保检测领域在中国的市场有多大？把美国的模式嫁接到中国的时候有什么需要注意的地方？

美国市场非常成熟，体现高度专业化分工，美国的 GDP 里第二产业的占比较低，第二产业集中在更高端的部分，从结构来看，美国市场的整体容量要低于中国。未来中国将会出现像苏交科这样的一体化，从咨询到治理管理的机会，苏交科的核心能力在于咨询，检测是为了获得数据，从价值链维度不是特别高，但将检测和咨询结合可以提供更高的盈利模式和服务。

环保检测在中国的市场，目前还比较小，还在成长的初期，一方面其占国内 GDP

比重小；另一方面，中国检测的项目也比较少。

7、有哪些高管派遣到国外负责管理？西班牙公司订单增速达到 50%以上，与中国公司合作的订单占比多少？

负责国际化业务的高管已经常驻美国，是为了与国外能有更好的沟通，打造苏交科国际业务平台。

西班牙公司目前与中国公司的合作尚在洽谈中，合同大幅增长来自于原有业务的增长，这其中一个重要的原因就是并购后资金问题得到解决后团队士气受到鼓舞带来的影响。

8、美国 TestAmerica 毛利率如何提升？环境检测的核心竞争力是什么？

TestAmerica 的毛利率提升是个综合性问题，毛利率有多种因素，管理、市场、产能利用率都会对其产生影响，随着收入不断增长，产能利用率提升，毛利率上升的速度会远超过营收。

环境检测的核心竞争力，从美国公司 TestAmerica 来说，TestAmerica 的核心竞争力在于建立了先进的 LIMS 系统，它能够实现全流程的电子化，利用效率可以整个把组织每一个工作安排的非常好，从客户端的样品已经提供样品的码，随着报告出来到客户全部是电子的，大幅提升了客户满意度。美国目前还没有一家公司能达到。这是原来业务系统的一场革命，前两年在系统推动过程中，业绩一定是下滑的，现在慢慢回升。这让客户的正品率提高了，满意度可以完全量化，这在中国十年内也很难做到。此外，TestAmerica 的实验室新泽西实验室能做到 24 小时出报告，导致了这个领域无人能够竞争，比如河流治理过程中，水的采样检测速度决定了工程是否能够尽快推进，时间就很重要，意味着工程进度可以比别人快，这个对方可以给 3-6 倍的溢价。

9、一带一路的项目在海外当地有资质要求吗？有没有强制要求还是市场化？

大部分国家没有官方的资质要求，但市场对以往业绩要求更高，可能比中国还高，也有很多地区的项目承接，强调过往的成功案例。目前正在洽谈的一些项目，正是利用了西班牙公司 EPTISA 而获得了准入门槛。

10、1-7 月订单分类是怎样的？

公路占 50%左右，市政轨交占 30%多一点。我们认为，未来 4-5 年中土木工程基础设施增速还会高位运行，比较高的个数增长还是有保障的。目前政府更倾向于整体打包项目发包，因此公司市场占有率也可能提高。

公司 1-7 月工程咨询订单增速 100%多一些，但全年应该不会这么高，今年大两位数增速还是可能的。

11、海外并购会不会影响公司的整体效率？

前期影响较大，比如语言方面的交流障碍很大，公司也出台了相关要求，按 10 年内英语要成为公司的官方语言为目标。

12、公司在环保领域的布局是怎样的？未来 3 年，公司的拓展重心是在国内还是国外？

公司现在国内业务分为六大业务板块：规划设计、综合检测、PPP、环保、路面技术、培育业务。环保苏交科会重点发展，对标 AECOM（有三分之一收入来源

	于环保)。环境检测是发展环保业务过程中的重要突破口,以点带面形成全过程能力。环保国内业务肯定要做,并购 TestAmerica 的重要目的就是拓展国内环境检测业务。
附件清单	无
日期	2017 年 8 月 10 日