

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	李富华 招商证券（建筑行业分析师） 高 远 长信基金管理有限责任公司 研究发展部首席分析师 王 鑫 国海证券股份有限公司（建筑行业分析师） 谭 斌 上海中植鑫莽投资管理有限公司（副总裁） 陈大伟 域秀资本（高级研究员） 武浩翔 国都证券股份有限公司（研究员） 苏多永 平安证券有限责任公司（建筑首席分析师） 李为进 华美国际投资集团（研究员）
时间	2016年11月18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、苏交科9月份收购了全球领先的工程设计咨询服务商西班牙公司 EPTISA，请问苏交科在 EPTISA 并购进来以后，对他们有什么新的战略目标？</p> <p>公司与 EPTISA 双方并购过程中围绕未来的发展战略目标做了多次讨论，总的来说除了维持其原来开展的业务以外，双方主要想在几个方面进行打造，一个比较重要的点就是围绕着中国企业的走出去战略，在一带一路上的走出去战略，能打造一个既有中国习惯又符合国际惯例的业务模式，能给相关的中国工程投资企业、总承包企业、施工企业提供一个更加差异化的、个性化的服务，这是我们能够给客户创造价值的地方。</p> <p>未来，苏交科将积极推动中国与西班牙、欧盟以及其它西方发达国家的合作，共同打造一个全球性工程咨询服务的高端平台，包括政策咨询、标准研究、规划设计、试验检测、项目管理等综合服务，同时建立涵盖工程、环境、食品等跨行业的全球检测平台，为“一带一路”国家客户、为“走出去”的中国工程公司，以及全球工程基础设施客户提供专业工程咨询服务。</p> <p>2、公司进行海外布局的时候，是否继续沿用 EPTISA 的商标？</p>

这个阶段继续保留 EPTISA 作为苏交科的子品牌，继续保留它，一个是考虑到历史传承的影响力，同时也是逐步实现 JSTI 跟 EPTISA 互相交融，我们曾经在并购过程中讨论过未来如何进一步的整合，这个整合相对来说还是比较复杂的，尤其是中国类似企业走出去还比较少，怎么进一步整合我们还需要做一个课题更深入研究。

3、像欧洲发达国家及日本，他们的铁路公路网非常发达，您觉得我们国家对于他们来说差距多少，未来的发展方向？

中国的基础设施这几年取得快速发展，总体来说，应该说中国基础设施对中国经济发展的瓶颈已经消除，它怎么能进一步地起到整个国民经济发展支撑作用，在有些区域起到引导、有些区域起到保障的作用，还有很多工作要做，因为第一中国是人口大国，第二中国是制造业大国，制造业大国对应它的物流，可能跟其它国家呈现出不太一样的情形。所以从这样的角度来看，中国的基础设施还有相当长的一段时间发展，而且还有各种交通方式的整合，这个工作可能刚刚开始，像现在的交通运输部、民航铁道部才刚刚整合成一个大部委，中国这个整合工作未来还有相当长一段时间。

4、除收购西班牙公司 EPTISA 外，苏交科还并购了美国公司 TestAmerica，请问 TestAmerica 所经营的水源检测、空气、固废这些可以为苏交科带来什么？美国的先进技术或者说他们的实验室运作方式，苏交科打算如何引入国内？

应该说，TestAmerica 给苏交科带来的会有相当多方面的东西，除了财务收益外，还有其几个专业的技术领域，这几个领域在美国都是遥遥领先，包括它的内部运作，这是我们看到它更有价值的地方。它在内部运作方面做了非常多规范，在体系上面也做了非常多的融合，使它报告的及时率、报告的差错率等指标达到非常好的水平。在美国 500 强里面大概 60% 都是它的客户，而且这些客户也都非常希望它把这个业务能在全中国开展，因为美国这些 500 大部分在全球有业务开展，但是在其他地方很难得到同样水准的服务。

中国的环保检测，尤其是地方检测起步的时间还是比较短的，我觉得 TestAmerica 一方面可以在中国未来推动环保业务包括标准的制定过程中给中国的环保行业一定的启发；第二，有一些技术上的手段也可以引到中国来，我们可以探讨，未来特别是有两国业务差异的地方，在美国已经开展而在中国没有开展的业务，怎么能给中国提供更好的服务。

5、公司在国内做环境检测的思路是怎样的？

中国环境检测没有很好的品牌，未来中国市场会从分散走向集中。低端业务是做测试，技术要求不高，高端业务是做检测+服务，对于检测数据如何挖掘使用、改造治理的方案，技术要求高。

公司检测是为方案服务，过去每年 5 亿收入，公路检测已经国内第一，TestAmerica 收购后其他类型检测也将努力成为第一。TestAmerica 的 LIMS 系统非常领先，数据整合甚至达到客户端，公司会借鉴。

公司已经有环境检测资质，也投资了一些公司，如复凌科技，做环保大数据工艺控制、易耗品管理。

附件清单	无
日期	2016 年 11 月 18 日