

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	王雨欢 通用技术集团投资管理有限公司（研究员） 孔令鑫 中国国际金融股份有限公司（高级经理） 汤一昕 华夏基金（研究员） 喻宗亮 北京市星石投资管理有限公司（行业基金经理） 高 翔 华夏基金（研究员） 李 杨 上海申银万国证券研究所有限公司（分析师） 李峙屹 上海申银万国证券研究所有限公司（助理分析师） 黄健强 华泰证券（高级经理） 顾 伟 兴业证券资产管理有限公司（研究员） 王克玉 泓德基金管理有限公司（研究员） 陈 挺 富贵金洲（北京）投资有限公司（副总经理）
时间	2016 年 11 月 16 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，从开设海外分公司，到与国内大型企业合作开拓市场，再到跨国并购，苏交科为中国企业“走出去”提供了样板。请介绍下苏交科的“走出去”战略。</p> <p>苏交科发展脉络中，“走出去”一直是重点。2009 年，苏交科设立第一家海外子公司——安哥拉公司，此后相继设立马来西亚、斯里兰卡等海外分支机构；2013 年，公司成立海外部。与此同时，与中信建设、中电建等央企合作，“借船出海”共同开拓海外市场。2007 年底，苏交科受中国中信委托，以第三方实验室的模式承接阿尔及利亚东西高速公路西标段项目中心试验室的组建与运营工作。苏交科首创实验室管理技术输出模式，派出 13 人团队，依托总部的科研和检测技术专家，迅速掌握欧洲规范的技术要求，在现场组建北非地区试验检测能力最强的公路工程试验室，独立完成高速公路路面平整度检测、桥梁荷载试验等多个专项试验检测项目。</p> <p>“一带一路”战略实施后，苏交科全球业务布局和国际化步伐大大加快。今年，</p>

苏交科先后完成了对欧美知名企业——西班牙 EPTISA 公司和美国 TestAmerica 公司的战略联合。按去年营业收入计算，预计苏交科今年近 50% 的业务在国外，成为名副其实的跨国企业。

中国企业“走出去”最大的瓶颈在于：在价值观感召、标准制定等方面，中国企业与国际同行还有差距，尤其是对国外环境、法律、社会、文化缺乏深入了解，国际化专业人才储备不足，内部管理机制不够完善。

苏交科此次并购的西班牙 EPTISA 公司，2014 年在 ENR 国际工程设计公司 225 强排名中位列第 94 位，在全球 25 个国家设有分支机构、45 个国家开展项目，EPTISA 公司在西班牙以外的业务占比高达 80%，尤其在“一带一路”地区已有完善的市场布局，十分熟悉当地的投资环境与运行准则。双方合作可谓取长补短，为想要“走出去”的中国工程公司提供更优质、可靠的咨询服务。

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。

2、苏交科有哪些比较典型的“一带一路”项目？

随着国家“一带一路”战略的深入实施，国内工程咨询企业迎来了前所未有的发展机遇。苏交科较早尝试利用资本合作加速外延式发展，采取一系列战略并购及跨国经营的方式进行资源整合利用，主动出击，参与了部分亚洲、非洲等“一带一路”沿线国家和地区的交通、基础设施项目建设与运营，如巴基斯坦拉合尔至卡拉奇高速公路前期研究、印尼中加里曼丹省运煤铁路项目一期河码头项目、阿尔及利亚东西高速公路西标段实验检测项目、哈萨克斯坦 乌斯季卡缅诺戈尔斯克-卡尔巴套-塔尔迪库尔干公路改造、斯里兰卡城市发展局 2500 套低端保障房等海外项目，均为苏交科的“一带一路”积累了一定的经验。

苏交科业务现已覆盖中国 31 个省、自治区、直辖市，同时历经十余年，目前苏交科海外业务已拓展至美国、西班牙、巴基斯坦、阿尔及利亚、斯里兰卡、马来西亚、安哥拉、印尼、意大利、澳大利亚等国家和地区。

未来，苏交科集团将在致力于深耕勘察设计、综合检测等成熟业务的同时，不断扩大环保节能新兴业务，积极探索智慧城市、大数据、PPP 等未来业务，全力投身于“一带一路”的建设中，从沿线国家和地区的个性需求与长远发展出发，为世界更美好贡献一份力量。

3、公司除了 EPTISA，也刚刚通过承债式收购完成了对美国 TestAmerica 100% 的收购交割，请谈一下 TestAmerica 目前的经营情况。

TestAmerica 公司应该说是一个经营非常规范而且内部运作十分高效的公司，原来是在两个基金手里，基金从商务运作等等角度，这几年给公司增加了非常高的债务，债务的利率远远高于市场平均利率水平，这是 TestAmerica 亏损的最主要原因。

TestAmerica 原来有 1.09 亿美元的负债，如果债务对应的利率大幅度下降，因为原来的利率最高到 17%，平均 12%-13%，而且公司前几年所投入的围绕规范化的系统建设已经完成，这些管理措施的改善将会给公司带来效益。

而且我们收购 Test America 是看到了这个公司的基本面，除了业绩在美国第一，在美国环保工作中这个公司起到非常重要的作用，它软的方面很多东西非常值得未来在中国环境保护的推进过程中去学习，有时候它的价值某种程度上超过了自身企

	业财务的本身。
附件清单 (如有)	
日期	2016. 11. 16