

晋亿实业股份有限公司

2016年度业绩说明会会议纪要

本次会议由晋亿实业股份有限公司（以下简称“晋亿实业”或“公司”）董事会秘书俞杰先生主持，公司总经理蔡晋彰先生、财务负责人薛玲女士、独立董事孙玲玲女士等出席会议，与投资者进行了互动交流。

一、关于报告期公司总体经营情况

报告期内，公司实现营业收入228,440万元，同比上升0.28%；利润总额11,464万元；归属于上市公司股东的净利润7,119万元，实现扭亏。与上一年度相比，公司生产经营体现出以下几个特点：

1、2016年行业持续疲软，原辅材料的价格大幅波动，国内环保要求提升等引发了整个行业的震荡。面对市场的冲击，公司管理层在董事会领导下利用规模、品牌、资本、销售网络等优势，在2016年实现扭亏为盈，在巩固紧固件和铁路扣件市场领先地位的同时，增加产品打包一站式增值服务，大力开拓五金工具市场，目前我公司的手工具已进入美国、德国、俄罗斯、泰国、马来西亚、印尼等国家；同时，现阶段高铁扣件维修市场空间已经开启，我公司抓住机遇，在巩固新增高铁线路产品供应的同时积极开拓高铁扣件的维修业务，积极参与重载铁路建设。持续投入研发和技术改造，重点提高产品的自动化生产和包装水平，不断推进公司品牌建设，提升晋亿紧固件品牌的市场影响力。报告期内，国家要求持续推行“去产能、去库存、去杠杆、

降成本、补短板”五大任务，我公司高度重视库存情况，在备好安全库存的基础下，对呆滞库存加大推销力度，加快出货速度，避免了库存堆积和成本增加。

2、2016年公司主营业务收入214,928万元，其中：紧固件166,319万元、精线43,870万元、自动仓储设备制造2,356万元、运输服务1万元，五金工具2,382万元。按内外销分，内销收入180,840万元，外销收入34,088万元。全年营业收入同比2015年上升0.28%。利润总额11,464万元。

3、报告期内公司遵循既定的发展战略与经营计划，充分发挥自身优势，积极拓展业务市场，实现营业收入228,440亿元，达到2016年度经营计划230,089万元的99.28%，基本完成经营目标。

4、报告期，公司主营业务和核心竞争力虽然没有发生较大变化，但公司采取各项积极有效的政策措施，尤其是借助公司技术中心和研发中心的良好平台，继续全面推进新材料、新工艺、新技术的运用，2016年公司在研发方面投入4,746万元，申请专利16项，参与制定与修订行业标准10项，新产品创造销售业绩64,895万元。核心竞争力得到了进一步加强，为公司后续发展奠定了较好的基础。

二、关于公司2016年度利润分配预案的专项说明

1、2016年度公司利润分配情况

2017年4月14日，公司召开第五届董事会第三次会议，审议通过了《关于公司2016年度利润分配预案》。经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，2016年归属于上市公司股东的净利润

71,190,454.59 元，母公司实现净利润 69,274,385.94 元，提取 10% 法定盈余公积金 6,927,438.59 元，当年可供股东分配的利润为 62,346,947.35 元，加上以前年度未分配利润 300,151,247.12 元，累计可供股东分配的利润为 362,498,194.47 元。

鉴于公司发展的需要，确保营运资金充足，同时降低财务成本，为保证公司的稳定发展及股东的长远利益，公司拟定 2016 年度不进行利润分配也不进行资本公积转增股本，累计未分配利润 362,498,194.47 元继续用于暂时补充流动资金并转入以后年度分配。

2、关于本次利润分配预案，公司事前与各位董事特别是独立董事进行了充分沟通，独立董事也对利润分配事项发表了独立意见，认为：公司《2016 年度利润分配预案》是在充分考虑公司实际情况的基础上做出的，符合公司和全体股东利益。符合中国证券监督管理委员会和上海证券交易所有关现金分红的规定，符合《公司章程》的规定。我们同意将该预案提交公司 2016 年度股东大会审议。公司董事会审议上述议案的表决程序符合有关法律、法规、规范性文件和《晋亿实业股份有限公司章程》的相关规定。同意公司董事会提出的利润分配预案提交 2016 年度股东大会审议。与此同时，监事会对董事会审议利润分配预案进行了监督。

三、投资者重点关心的问题及答复

1、盘元价格上涨，而公司产品毛利率反而增加？

2016年，钢材价格的大幅上涨，对公司来说确是一大利好，钢价上升从而带动产品价格的上涨，公司库存量较大消耗原有的低价库

存，毛利率也就上升。同时钢价的上涨在一定程度上也会刺激并提高客户下单的数量。

2、铁道扣件合同金额与往年比较情况？

公司铁扣合同每个项目的交货时间不一样，周期也不一样。公司2016年业绩扭亏为盈，2017年第一季度业绩较往年更好，希望今年有较好的发展。

3、公司国内、国外销售情况怎么样？

国内销售业绩不断上升，国外销售持平。印度将是公司考虑的一个目标方向。

4、汽车紧固件市场开拓和销售情况以及整个行业状况？

公司控股子公司晋吉汽配的营业收入近年来每年增长 20% 以上，晋吉汽配的生产、管理、自动化将成为整个晋亿集团的一个样板和新的利润增长点。客户主要有长城、奇瑞、吉利等。

5、物流电商平台的建设运行情况？“晋亿购”未来发展设想如何？

公司积极与目标市场当地有能力的供应商合作，寻找一个合理的合作模式来提高公司物流的收入。“晋亿购”电商平台是公司发展的优化和补充，作为一个桥梁连接于公司和客户端，优化我们的销售渠道。公司主业是制造业，主要的销售模式是线下销售，相信这个短期内不会有大的改变。

6、公司未来投资规划？

公司将在包装自动化、设备自动化上面加大投入，节省人力成本，

并积极改善工作环境。

7、公司2017年财务压力怎么样？

公司财务状况跟往年差不多，没有太大压力。

8、铁路扣件使用周期和维护的市场多大？

公司是铁扣市场的主要供应商，具体的更换周期无法确定。但前期建设的铁路线路将陆续开始更换，我公司产品在铁路维护市场应该有一个比较大的份额。

晋亿实业股份有限公司

二〇一七年四月二十八日