

证券代码：600710

证券简称：ST 常林

公告编号：2017-057

## 常林股份有限公司

### 关于机构投资者交流会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

常林股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年8月15日通过中国基金报旗下“机会宝”平台，以线上、线下相结合的方式召开了机构投资者交流会，现将有关情况公告如下：

#### 一、本次交流会召开情况

活动时间：2017年8月15日 15:30-17:30

活动形式：线上、线下相结合的方式

参加机构：国泰君安证券、安信证券、兴业证券、华创证券（线上）、民生证券（线上）、东吴证券、东北证券、南京证券、长城国瑞证券（线上）、华金证券、浙商证券、太平洋证券、工商银行（线上）、格林基金（线上）、前海鸿睿基金（线上）、中北联合基金、深圳善行四海资管（线上）、长城财富资管、新东吴优胜资管、叁加壹资管、金信资本、洪鑒资本、邦明资本、康庄资管、昊恩投资、扬帆智盈投资、惠鸿禾投资、圣则汇投资、数弈众城投资、鸿凯投资、兴证期货、国联期货、上海中财期货、东华期货、聚沙投资、江苏华睿投资、上海聚能投资（线上）、金能投资（线上）、清柯资本、望岳资管、瑞瀚资管（线上）、南京道信服务业研究院、弘业股份、沿海资本、汇鸿汇升、江苏久吾高科（线上）、中材国际（线上）（排名不分先后）

公司参加人员：董事长杨永清先生、董事会秘书赵建国先生、证券事务代表张大亮先生。

#### 二、本次交流会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

本次交流会董事长杨永清先生对公司的整体情况作了介绍，主要内容如下：

1. 2017年半年报的主要经济指标。

2. 苏美达集团的历史沿革及基本情况。

3. 苏美达集团的经营理念：多元化发展，专业化经营，在苏美达集团层面秉持多元化发展理念，搭建平台，风险对冲，打造联合舰队；在子公司层面秉持专业化经营理念，专注所在领域，弘扬工匠精神，成为行业和市场内“数一数二”的领导者。

4. 苏美达集团的优势：

(1) 体制机制。通过实行职工持股制度，以奋斗者为本，高绩效导向，动态调整，可进可退，“力出一孔，利出一孔”，形成企业发展和员工成长良性互动，打造形成了公司和员工之间牢不可破的“利益共同体”、“事业共同体”、“命运共同体”关系，吸引和粘合了一大批优秀人才队伍，成为公司“偷不去、买不来、拆不开、带不走”的核心资产。

(2) 团队优势。

(3) 独特基因。国际化、市场化。

(4) 商业模式。公司的“贸工技金”结合发展模式，具有比较竞争优势。相比较单纯贸易公司来说，公司实业、技术见长；与工厂和科研院所比较，公司贸易、金融能力见长。正是这样的比较优势，让公司在竞争中取得了领先地位。

(5) 优秀的企业文化。

5. 战略定位：专注于贸易和服务、工程承包、投资发展三大领域的现代制造服务业企业集团。其中，贸易和服务业务是稳定器，公司将持续巩固；工程承包业务是充电器，公司将大力拓展；投资发展是孵化器，公司将提前布局。通俗来讲，这就是苏美达的今天、明天和后天。

机构投资者就相关问题进行了交流，投资者提出的主要问题及公司的回复情况纪要如下：

1. 问题：去年归属于上市公司子公司的净利润是2亿左右，上半年占比只有20%，从今年一季度和二季度的情况来看，这个比例上升到40%多，请问一下这个主要的原因是什么？

答：主要的原因是上半年供应链运营板块业绩表现比较好，出现大幅度的增长，导致上半年的盈利水平大幅度提升。当然各个板块都有不同程度的增长，这个板块增长比较显著一点。

2. 问：关于公司并购 ISH，有两个问题：第一个因为这个公司最初是有点亏损的，公司做这个并购动作的时候是如何考虑的？第二，并购后第一个财年实现了扭亏为盈，公司采取了哪些措施，保证了整合是比较有利的，对于子公司和业务的整合实现了共赢的事情？

答：公司所属机电公司正着力打造汽车配件板块，并购 ISH 是一个战略举措。在采取的措施方面主要有以下几点：第一，对 ISH 债务结构进行了重大调整，大幅降低了原来 ISH 债务的成本；第二，在发挥原有公司班子的基础上，引进了行业领军人才；第三，依托苏美达集团的影响力，增加了公司长线订单；第四，把 ISH 的优势和中国的优势进行了整合；第五，对 ISH 原有的一些过度自动化的设备进行了调整。

3. 问：公司的业务是否具有季节性，公司的利润主要是来自于哪些细分的板块？

答：公司业务具有季节性，最典型就是纺织服装的板块，前低后高，8、9、10 应该是纺织服装的旺季。去年纺织服装板块上半年营收实现了 24 个亿，去年全年大概是 60 个亿。每个板块对公司的利润都有贡献，区别在于贡献有大有小。

4. 问：公司很早就进行了股份制改造，员工持有了公司的股份，那这次上市以后，员工股份跟上市公司股份的关系是怎么样的？

答：

苏美达集团从 1998 年开始搞职工持股，当时的环境是整个国有外贸企业普遍面临骨干人才大幅流失的问题，企业生存发展面临着重大挑战。因此，整个外贸行业展开了职工持股的改革。苏美达集团的职工持股都是安排在子公司，而本次进行重大置产置换的是苏美达集团的资产，不涉及职工持股的部分。

有的人问能不能把苏美达集团员工的股份通过上市公司发行股份购买的方式把它放到上市公司去，从目前的制度安排来说，是行不通的。因为苏美达集团没有被列入新一批混合所有制改革试点的目录中。

前面讲到 1978 年国家为了鼓励机电产品出口，几乎在每个省都成立了机械设备公司，纯国有。现在这些公司到哪里去了？基本上都找不到了。而苏美达集团发展到今天，实现了 500 亿的营收规模，发展质量优良。这一套机制机制是苏

美达集团能够一路可持续有质量发展的重要因素，当然这不是全部，还有企业家精神、优秀的企业文化等等。做企业，难的是今天好，明天好，后天还要更好！要做到这一点，关键是吸引住优秀的人才，而这一套制度起到了重要作用，实现了员工、企业、国家三者共赢。

5. 问：关于“一带一路”工程总包这一块，控股股东国机集团会不会在出口贸易上给公司以支持，会不会因为国企这样的背景，所以在一带一路工程总包上会有优势？

答：公司除了贸易的指标以外，现在还要打造 EPC，当然 EPC 有国内的 EPC，也有国外的 EPC，这些都紧紧切合国家“一带一路”相关的政策法规。从公司今年上半年有的子公司拿的项目情况来看非常良好，这和“一带一路”相关，再加上国机集团在“一带一路”方面比较丰富的资源，对公司未来发展是非常有帮助的。

公司在“一带一路”沿线的布局早就开始了，甚至早于国家“一带一路”战略的提出。公司钢材业务在东南亚市场的国家大幅扩大出口贸易，在国内大宗商品跌价的时候，公司抓住中国产能过剩的机会，把产能输出到东南亚国家，扩大出口的同时，也实现了内外贸的互补。

纺织服装大的概念就是要打造全球的供应链，“一带一路”上的许多国家是我们产业供应链的目标地。公司在缅甸建设的服装工厂一期二期项目已经带动贸易一亿美金，拉动了至少当地 4000 员工就业。

公司的工程总包业务，广泛地在一带一路国家开展，包括能源化工、太阳能、风电，公司打造了一批标杆性的项目，比如哥斯达黎加的卡奇水电站，委内瑞拉古里水电站等等，都是在“一带一路”上布局的。同时我们秉承一个理念，打造一个项目留下一个丰碑，所以也获得了当地政府和社会的良好的赞誉。在“一带一路”上工程总包的项目也好，还是传统产品贸易也好，公司将进一步的加快深耕布局。

6. 问：公司今年上半年的财务费用比去年要高，请问一下这是是什么原因导致的？

答：财务费用高的原因主要是资金占用增长幅度比较大，占用高的主要是电

站项目，上半年电站项目没有实质性的转让。公司在电站转让上下半年将全力推进，把资金占用规模降下来。

7. 问：公司关于纺织服装这一块的业务，首先收入中大概多少来自于外贸收入，多少来来自校服，这块的收入，以及这两块业务方面未来几年的增速公司是怎么展望的，尤其是现有的增速瓶颈是什么？公司做供应链管理外贸这块的盈利水平要比江苏国泰盈利水平稍微高一点，大概净利润是 6%左右，国泰大概是 4%左右，差距在哪里？因为国泰在做供应链管理的规模上比公司要大一些，我想问一下为什么公司规模上没有发挥出来？

答：整个纺织服装业务中，绝大部分来自于外贸，去年全年 60 亿的规模，5 亿元左右来自于校服。公司认为，对整个纺织服装业务特别是校服业务的增速还是比较乐观的。校服业务从零开始到现在用了 7 年的时间，现在已经成长为全国第一品牌，加上国家放开二胎的政策，发展空间可期。国泰是行业中的领军企业，他们做得很好，大的方面都差不多，如果有一些细微差别的话，就是我们推进三步走，即“走上去、走进去、走出去”。“走上去”就是转型升级，做品牌，高端品牌，“走进去”是到中国的内部，到中西部开设供应基地，“走出去”就到东南亚，到资源要素相对比较有竞争力的地方，这个战略的效果还是比较明显的。

特此公告。

常林股份有限公司董事会

2017 年 8 月 17 日