

## 苏美达股份有限公司 投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会    2023 年三季度业绩说明会 <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
参与单位名称 及人员姓名	参与公司 2023 年三季度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 11 月 20 日（星期一）
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： <a href="https://roadshow.sseinfo.com/">https://roadshow.sseinfo.com/</a> )
上市公司接待 人员姓名	董事长：杨永清 董事、总经理：赵维林 独立董事：应文禄 副总经理、财务总监、董事会秘书：王健
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>1. 看到公司三季度的净利润增速还高于预期，而很多大宗商贸类公司的业绩是下滑的，请问是什么原因？</b></p> <p>答：公司业务分为产业链和供应链两大板块，产业链业务包括：清洁能源、生态环保、户外动力设备、船舶制造与航运、纺织服装等业务；供应链即供应链集成服务，指大宗商品运营与机电设备进口业务。近年来，公司通过坚持科技创新发展、品牌发展、数字化发展和绿色发展，不断加强公司核心竞争力，使得公司盈利水平得到进一步优化。截至三季度末，公司产业链板块在营收当中的占比虽只有 20%多，但是利润贡献却占到了公司整体利润的 60%以上。未来公司将着力持续提升产业链板块在公司整体营收和利润中的占比，以此保持公司业绩的高质量可持续增长，这也是公司区别于一般贸易企业的显著特征。</p> <p><b>2. 请问公司近年来在“一带一路”沿线布局怎么样？</b></p> <p>答：公司紧跟国家大政方针，积极推进“双循环”战略，在公司原有欧美等优势市场资源基础上，积极开拓国内和国际市场，有效降低公司对于单一市场业务的依赖。</p> <p>凭借多年深耕海外市场的深厚经验，公司在“一带一路”沿线国家和地区，不断加强大宗商品、国际工程建设、动力机械、船舶、纺织服装等产品和服务的布局，持续提升海外营销及售后服务能力体系的建设，近年来在 20 多个“一带一路”沿线国家</p>

和地区承接工程项目。2023年第三季度，公司在“一带一路”沿线国家和地区新接项目5个，其中与菲律宾新签137MWac卡拉特拉瓦光伏项目，这已是公司在菲律宾市场第5个光伏总包项目，总计占地143公顷，建成后每年将为当地电网提供2.7亿度电。

**3. 请公司介绍一下公司产业链和供应链板块营收和利润贡献的占比情况？**

答：鉴于主营业务收入占比的原因，市场普遍对苏美达供应链业务即大宗商品运营与机电设备进口业务较为熟悉，对产业链业务相对较为陌生。根据公司前三季度的经营业绩，营业收入构成中，供应链占比为76%，产业链占比为24%；利润总额构成中，供应链占比为36%；产业链占比为64%。从上述数据可以看出，经过多年在业务结构方面不断地调整和优化，公司已经形成了供应链与产业链协同发展的新格局。随着公司产业链板块的不断发展和壮大，将使得公司业务发展更加稳健和可持续。

**4. 公司近期是否有回购股票的计划？公司股价和市值目前仍处于被低估的状态，请问公司未来将会采取哪些手段来改变这种现状？**

答：公司对回购规则和市场动态始终保持积极关注，未来公司将通过自身业务发展，努力提升核心竞争力、不断提高盈利能力，用稳健业绩回报广大股东等方式，来使公司市值更加合理地反映公司内在价值。

公司高度尊重市场、重视股东回报，不断强化竞争力、用利润增长与股东一起持续分享公司高质量发展的红利。近年来，为了让市场感受到公司的高成长性，以及盈利能力的持续提升，我们不断提高分红金额，2022年度公司分红金额达3.92亿元，自重组登陆资本市场以来，公司累计分红金额已高达13.91亿元。公司还制定了三年股东回报规划，规定每年拿出不少于当年归母净利的40%来进行分红，以此与投资者共享公司发展成果。

在做好经营、努力回馈股东的基础上，公司将继续深度发掘经营亮点，积极对接资本市场，努力向投资者传递公司价值，不断提高资本市场认可度。

**5. 近期证监会发布了现金分红相关制度征求意见稿，公司之前也发布了三年现金分红计划，公司近几年净利润持续提升，请问后续有计划进一步提高现金分红水平吗？**

答：公司近几年来积极响应监管机构号召，高度重视现金分红，不断提升现金分红水平，制定股东回报规划，在保证公司经营稳健的基础上，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的合并报表归属于上市公司股东可供分配净利润的40%。2022年

度，公司分红金额达 3.92 亿元，自公司重组登陆资本市场以来，累计分红金额已达 13.91 亿元。我们也关注到近期证监会就上市公司现金分红规则向市场征求意见，公司将及时跟进相关规则修订进度，认真学习相关文件精神，结合股东回报规划和公司发展情况制定 2023 年度分红方案，与各位投资者共享公司发展成果。

**6. 公司与南工大合作的生物基氨纶材料，具体是做什么用的呢？有什么优势？**

答：生物基氨纶材料是公司旗下从事服装业务的子公司轻纺公司与南京工业大学、连云港杜钟新奥神氨纶有限公司、南京先进生物材料与过程装备研究院有限公司合作的产学研项目。生物基氨纶是一种生物基弹力纤维材料，即采用玉米、玉米秸秆及蓖麻等生物基原材料制成的可再生氨纶，纺织服装、家纺、医疗等领域广泛应用。与常规氨纶相比，本项产学研合作的生物基氨纶在性能上媲美传统石油基氨纶，其原料可再生，在生产碳足迹、节能减排、绿色环保等方面具有领先优势，可用于高性能纺织产品，改善服装的穿着感和功能性。

**7. 公司的船舶制造板块业务在今年受到市场较大关注，请问目前交付进度如何，还有请问公司船舶产品的具体优势是什么？**

答：公司的主力皇冠 63 3.0 版本散货船型，近年来结合船东及自身航运业务的用船反馈，对船型进行了大幅升级，除了优化船体线型外，还采用大量节能降耗设计，可满足 IMO Tier III 要求和船舶能效设计指数 EEDI III 阶段排放标准。公司近期为国银金租建造的皇冠 63 3.0 版本散货船，是公司旗下船舶公司交付的第 100 艘皇冠 63 系列散货船，同时也是具有 BV SMART EnE1 能效管理入级符号的全球第三艘船舶。因公司皇冠 63 3.0 版本散货船在经济节能性、适货性、安全性、环保性等方面的优势，受到客户广泛青睐。今年前三季度，公司船舶制造业务成功交付新船 15 艘，在手订单超 57 艘，交船排期已至 2026 年下半年。

**8. 公司连续多年参加进博会，请问公司在这届进博会上有取得什么值得关注的进展吗？**

答：本次已是公司连续第 6 年参加进博会。第六届进博会期间，作为国机集团重要成员企业，苏美达集招展商、采购商、服务商、组展商身份于一体，深度参与进博会，与全球伙伴共享发展机遇。公司聚焦绿色发展、“一带一路”、技术升级等领域，在本次进博会上公司共计签约 17 个项目、涉及金额超 21 亿美元，金额实现新突破。其中，公司引进德国布鲁克纳薄膜拉伸生产线，

与罗尔斯罗伊斯公司连续第五年签订发动机及发电机组采购框架协议，同时还进口精确曝气系统等节能环保装备；在纺织服装业务领域，公司旗下自主校服品牌伊顿纪德在本次进博会上，与全球多元运动品牌迪卡侬签署战略合作协议，加速推进市场布局。

**9. 公司近几期定期报告，显示营收下降但是利润上升，请问这是什么原因呢？**

答：2023 年前三季度，面对复杂严峻的国内外经济环境，公司保持战略定力，坚持“稳中求进、质量为先、创新为要”的经营方针，通过主动优化产品结构、市场结构与客户结构，提高资源配置效率，努力提升自身核心竞争力。一方面供应链板块面对需求不足和市场下行压力，坚持压降库存，加快商品周转，提升运营效率，根据市场需求调整产品结构，积极开展高附加值产品贸易。另一方面产业链板块坚持市场导向和客户导向，以创新为驱动，积极推动绿色发展、数字化转型与自主品牌建设。产业链板块在营收及利润总额中的占比逐年提升，带动公司利润稳健增长。

**10. 今年外贸形势比较严峻，公司如何抵御这些系统性的风险？对明年外贸业务有什么预期？**

答：今年以来，全球经济面临多重挑战，世界格局深刻调整，面对复杂多变的外部环境，公司的策略是在持续深耕国际市场的同时，加大国内市场的开拓力度，坚定的执行双循环发展战略来抵御外部市场的不确定。目前，从营收的角度看，截至三季度末，公司内贸业务营收 582 亿元，在营收中的占比达 60%，去年同期占比为 53%，可以看到公司内外贸业务互补的独特优势，能够帮助公司平抑单一市场波动对整体业绩的影响。

公司也关注到，根据近期海关总署发布数据显示，2023 年前 10 个月我国货物贸易进出口总值 34.32 万亿元，累计增速由前三季度同比微降 0.2% 转为增长 0.03%；其中，10 月当月，进出口总值 3.54 万亿元，月度增速由 6 月起连续 4 个月同比下降转为增长 0.9%。公司期待随着我国外贸领域积极因素累积的不断增多，将对公司明年外贸业务起到正向促进作用。

**11. 公司作为营收过千亿的集团，毛利率却不高，请问公司计划如何提升毛利率呢？**

答：公司主要通过调整产品结构和业务结构的方式，提高毛利率水平，带动公司利润稳健增长。一方面公司供应链板块近两年根据市场需求调整产品结构，积极开展高附加值、高毛利产品贸易；另一方面公司加大力度开拓产业链板块业务，产业链板块

	<p>在公司营收及利润总额中的占比逐年提升，也将逐步带动公司整体毛利率水平提升。</p> <p><b>12. 在公司中报中看到今年大型柴油发电机业务国内市场新签订单超 7.5 亿元，同比增长约 65%，请问到三季度大柴业务最新进展如何？</b></p> <p>答：公司的柴油发电机业务紧跟国内新基建、“东数西算”及高端装备制造升级的产业趋势，围绕客户和市场需求，持续深耕运营商、数据中心、电力电厂、矿业矿产、高端装备制造等行业，聚焦主流客户，不断强化品牌营销和科技创新。在中期订单的基础上，公司 3 季度大柴业务在海外又签约了 4400 万美元的订单。公司的柴油发电机业务已遍布全球 40 多个国家，为中国移动、微软、京东等知名企业的数据中心等设施提供发电机组及相应服务。依托在发电机组行业近 20 年的全球产业链和供应链优势，未来公司将持续强化科技创新和全流程服务能力，致力于为全球用户提供更专业、更可靠、更环保的柴油电力解决方案。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 11 月 20 日</p>