

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 <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	线上、线下参与公司业绩说明会的投资者
时间	2024年6月6日（星期四）
地点	上海证券交易所上证路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长杨永清先生，董事、总经理赵维林先生，独立董事茅宁先生，副总经理、董事会秘书王健先生，财务负责人张信先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年6月6日（周四）召开2023年度暨2024年第一季度业绩说明会。本次业绩说明会采取现场+网络直播+文字问答形式召开。其中，网络文字问答请见上证路演中心官网中公司业绩说明会页面，网址：http://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=19236。预征集问题及现场交流内容如下：</p> <p>1. 近期国家积极推动大规模设备更新，请问这对公司未来的发展是否会带来积极影响？</p> <p>国务院3月印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》后，4月商务部等14部门联合印发《推动消费品以旧换新行动方案》，一连串的政策“组合拳”利好机械、电力、电子、汽车、家电、等多个行业，与公司相关业务也存在诸多契合点。</p> <p>我们认为《方案》的出台，有望扩大公司多项业务的市场需求，主要包括：</p> <p>（1）高端设备进口、国产替代及二手设备交易服务需求</p> <p>公司作为国内最大的机电设备进出口服务商之一，有望以此契机进一步拓展业务，持续加大纺织、轻工、机械加工、电子、石化等各细分行业设备进口业务拓展，助力实体经济提档升级。同时，公司已经开始积极发展国产装备的出口业务，包括在国内更新替代的二手设备，帮助中国装备走出去。</p> <p>（2）市政基础设备更新需求</p> <p>公司旗下成套公司深耕生态环保领域，聚焦市政污水、再生水、工业废水、供水工程、地下水修复等领域，累计承建300余座水处理工程。已在海内外三十多个国家和地区成功建设了数百座质量一流、安全可靠、技术先进、</p>

环境友好的工程项目。未来，公司的大环保板块业务也将有望从《方案》中受益。

（3）老旧船舶报废更新需求

据克拉克森统计，2023 年全球主要类型船舶中船龄 20 年以上占比 12.5%，船龄 15 年以上占比近 30%，正处于换新周期，而且我国 75%的船舶不满足 EEXI（船舶能效指数）要求，这也将大幅催化船舶更新换代需求。公司旗下的皇冠 3.0 系列新船型能够满足能效设计指数和排放标准，而且由公司建造的全国首制甲醇双燃料支线集装箱船，也在近期顺利完成了交付，《方案》的出台有望为公司船舶制造板块业务带来新的发展机遇。

（4）光伏、储能与综合能源管理业务需求

公司旗下能源公司的工商业分布式光伏/储能及综合能源管理业务，在《方案》的助推下将有望得到更大发展空间。

总体而言，本轮设备更新以旧换新政策，将会促消费、拉投资，增加制造业先进绿色产能、提高生产效率、减少安全隐患。公司将努力抓住业务拓展机遇，为国内实体企业设备的以旧换新和发展壮大提供助力，努力帮助中国制造提档升级，提升实业发展水平。

2. 公司 2023 年交付了 19 艘船，能否介绍一下截至目前的在手订单情况、以及船舶交付数量。与去年相比今年造船与航运板块的毛利率是否能够有所提高？

回复：

截至 2023 年末，公司船舶制造业务在手订单 66 艘。得益于良好的市场认可度和产品品质，2024 年公司造船业务持续向上发展，陆续获得多个客户的造船订单。从年初至今，公司新签订单已超过 20 艘，在手订单数量达到 80 余艘，生产排期到 2028 年上半年。公司总体订单充足，未来发展预期良好。

截至今年 5 月末，公司一共向客户交付了 11 艘船，这些交付船型，都是 2021 年 9 月到 2022 年 6 月签署的外贸订单，利润同比增幅明显。整体看，造船市场的持续向好，叠加成本端钢材价格的回落，将带动公司今年造船板块毛利率的稳步提升。

3. 请问公司目前在这方面取得了哪些进展，未来还有哪些提升计划。

回复：

在组织架构方面，公司董事会原下设战略与投资委员会，2022 年，公司将战略与投资委员会提升为战略、投资与 ESG 委员会，将 ESG 治理提升到了一个更高的层级和维度。

在信息披露方面，公司连续 3 年主动披露 ESG 报告，同时积极鼓励具备条件的下属子公司单独披露 ESG 报告。

在公司治理实践方面，公司致力于提升公司治理水平，入选国务院国资委“国有企业公司治理示范企业”、中国上市公司协会“董事会最佳实践案例”、金圆桌“最佳董事会”等奖项。

在绿色产业方面，公司一直积极响应国家“双碳”战略，大力推进清洁能源及生态环保等绿色产业，同时也着力推动其他板块如绿色船舶制造、锂电园林工具、三燃料便携发电机、无水印染纺织服装等产品，让公司产业向更加绿色环保的方向迭代升级。

在 ESG 评级方面，在现有指数评级中公司处于行业领先水平，公司最新 WIND ESG 评级为 A，中诚信绿金 ESG 评级为 AA。

关于未来 ESG 提升，也是董事会重点讨论的问题。企业除了创造经济价值外，还包括非财务价值（或社会价值、生态价值）。ESG 不仅能创造社会价值，还能促进公司未来核心业务发展。一家可持续发展企业，不仅要有长度、宽度、深度、韧度，更要有“温度”。公司做 ESG 和社会责任，正是想把这几个“度”有机结合，这是公司董事会和我们这几年思考的核心议题。ESG 对于我们不是“紧箍咒”，而是助力发展的“金箍棒”。

近期国务院国资委发布《关于新时代中央企业高标准履行社会责任的指导意见》，其中有一条专门讲 ESG，苏美达未来会充分发挥核心业务的社会价值，将其呈现在公司战略制定、业务发展和资源配置各个方面。通过向绿而行，为更多股东创造社会价值。作为独立董事，也希望在这个过程中贡献力量。

4. 市值管理被纳入央企负责人考核，公司是否有计划纳入市值管理专门团队？

回复：

关于市值管理，近年来国务院国资委对于央企提出非常高的要求。苏美达从上市以来，一直高度重视市值管理。对公司来说，市值管理是一个体系，包括信息披露、经营业绩、投资者交流等等。近几年，公司在上述方面取得较大进步。公司归母净利润三年复合增长率超 23%；获得中上协年报业绩说明会最佳实践案例、董事会优秀实践案例、董办最佳实践案例等荣誉；积极主动披露 ESG 报告，展现央企担当，也使得机构投资者持股比例得到大幅提升。公司的初衷是把公司经营好、社会责任履行好，从这个角度来说，整个公司都是我们的市值管理团队。

5. 请问管理层，我们最近关注到海外运价涨幅非常快，这对公司外贸出口将会产生哪些影响？是否会因为运费的高企，让公司出口产品的售价失去竞争力？

回复：

目前确实因为运价的高企，市场又出现了一舱难求、一箱难求这样的情况。

公司从事国际贸易 40 多年，具备应对国际贸易中各种风险的丰富经验，我们建立了自己“五化”风控体系，即经营专业化、流程标准化、管理精细化、评审动态化、救援预案化。对于运费风险，通过与中远海运和东方海外等船东签订长协，锁定舱位等方式，来保证公司纺织服装、光伏组件、OPE 园林工具、便携式发电机组能享受到一定比例低成本运价，目前公司欧美长协覆盖比例较高，这些低成本运价和长协覆盖，总体能够保证公司产品的竞争力。同时，公司近年来积极打造自主品牌在海外的影响力，公司光伏组件 PhonoSolar（辉伦）品牌，汽油发电机 Firman（弗曼）品牌，园林工具 Yard Force（佳孚）品牌、家纺 BERKSHIRE（伯克希尔）品牌，经过多年的沉淀和积累，在国内外市场上的知名度和影响力稳步提升，这也帮助公司具备了一定的溢价能力，能够有效平抑一些短期的波动。

6. 感觉苏美达是一家非常有活力的上市公司，公司通过什么样的内部组织机制和孵化机制，让公司每个板块都能够成长？在自有品牌方面有什么投资或者孵化计划？

回复：

苏美达是多元化企业，公司在很多业务板块都做到了稳健增长。1998 年开始，我们从单纯贸易向“贸工技”转型，向产业链上游延伸，建立自有实业工厂、研发平台，拥有国家高新技术企业、博士后工作站，专利数量行业领先。公司所处的每个行业都是充分市场竞争的行业，必须通过创新，才能在行业里生存，做不到“数一数二”，就会被行业淘汰。同时，公司的体制机制也是特有优势之一，公司是员工持股的混合所有制企业，也就是“央企市营”，科技创新和绿色发展也是公司得以持续发展的“发动机”。公司的文化中也对创新发展有强烈需求。

公司对于品牌高度重视，并深知品牌的背后是质量、是信任，质量和信任的背后就是市场。从 1998 年“贸工技”转型以后，公司就在质量上不断创新、打磨，开始建立品牌。例如，公司的 FIRMAN 发电机已经有 20 年历史，在非洲市场获“非洲最佳世界品质发电机品牌”荣誉。在大环境下，拥有品牌对企业的可持续经营非常关键。同时，公司应对不确定性环境的五个“确定性”中，品牌是可以承载其他几个的载体。2023 年度，公司品牌营收超过 100 亿元，占产业链营收比例超三分之一，未来比例还将持续提升，会为苏美达业绩提升贡献力量。

7. 在现有业务中，哪些业务可以继续挖掘深度和广度？在现有业务组合中，未来哪些战略业务会为公司创造更大的价值？

回复：

公司在“十四五”发展规划中，将业务分为重点业务和孵化业务，重点业务分为核心业务、优势业务和战略业务。其中核心业务是机电设备进出口

	和大宗商品运营，优势业务是先进制造、大消费，战略业务是清洁能源、生态环保。所以从战略来看，公司未来将会重点发展清洁能源和生态环保业务。公司孵化业务主要是医疗健康和数字化产业方面，是我们未来需要着力发展的，与国家大政方针也是同频共振的。
附件清单 (如有)	无