

证券代码： 300284

证券简称： 苏交科

江苏省交通科学研究所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）
参与单位名称及人员姓名	海通证券股份有限公司 赵健 高级分析师 新华基金管理有限公司 冷文鹏 行业分析师 国金证券股份有限公司 孙鹏 助理研究员 中原证券股份有限公司上海分公司 巫伟 总经理助理 上海原点资产管理有限公司 方瑛 执行董事 沃胜资产管理 魏延军 总经理兼投资总监 宝盈基金管理有限公司 高峰 研究员 华泰证券 赵长征 信达证券股份有限公司 关健鑫 高级研究员 上海凯石投资管理有限公司 张伟 投资经理 泰达宏利基金管理有限公司 周琦凯 研究员 国泰君安证券 张琨 研究员 中欧基金管理有限公司 魏博、张博 基金经理 东北证券股份有限公司上海自营分公司 吴雁 投资经理 北京市星石投资管理有限公司 郭希淳 行业基金经理 工银瑞信基金管理有限公司 王君正 研究员 国海富兰克林基金公司 何景风 研究员 中信证券股份有限公司 夏天、陆晨晨 高级经理 大成基金管理有限公司 戴军 研究员
时间	2013年4月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	符冠华董事长、黄剑平董事、朱绍玮董事兼副总经理、朱晓宁副总经理、潘岭松董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司对全年业绩情况如何看？半年度业绩如何？ 2012年度，公司实现营业收入1,179,027,972.62元，比上年同期下降7.02%；营业利润为165,189,968.76元，比上年同期增长6.54%；净利润为142,564,425.04元，比上年同期增长9.19%。公司公布年报的已公布一季度业绩，净利润同比增长15%左右；半年度业绩暂时还无法预计，从目前公司业务拓展情况看，应该能够保持同比增长。 2、公司2013年的业务如何开拓及对市场的判断？ 总体来说十二五期间公路、桥梁、城轨将保持较好态势发展。根据《交通运输“十二五”发展规划》，十二五公路路网总里程将从398.4万公里增长到450万公里，高速公路从

7.4 万公里增长达到 10.8 万公里，二级及以上公路总里程从 44.5 万公里增长到 65 万公里。根据交通运输部预测，随着桥隧的不断增长和老化、交通流量的急剧增长特别是重载车辆的不断增多，我国危桥险隧数量仍然呈边治边增的趋势。目前我国已建公路桥梁 65.8 万座，已建公路隧道 7384 座。但现有桥梁中约 14% 是在上世纪 80 年代之前建成的，使用期已经超过 30 年，因此在桥隧安全检测领域蕴藏巨大的发展空间。

公司主营相关的业务领域市场前景还是保持稳定，未来通过省外业务深入拓展及产业链相关业务拓展等手段保持业务稳定增长。

3、国家实验室建设进展及补贴资金到位情况？

公司已在 2012 年三季报中披露了国家发改委关于该实验室建设支持的文件内容，2012 年 9 月公司收到江苏省发展和改革委员会文件（苏发改高计发【2012】1409 号）《省发展改革委转发国家发展改革委办公厅关于新型道路材料国家工程实验室项目的复函的通知》，新型道路材料国家工程实验室国家申请资金正式获得国家发改委批复，金额为 2,500 万元（其中国家发改委 1,500 万元、国家交通运输部 1,000 万元），目前该实验室实验场地已开工建设，预计年内能够完成，国家拨款尚未到账，请关注公司后续公告。该项专项资金到位，按照信息披露规则要求公司将及时公告。

4、今年增长是否有结构性的原因及未来展望？

2012 年在公路市场疲软的大环境下，加强了市政及相关市场拓展力度，市政、城市轨道交通等业务承接额同比增长，市政业务相比去年同期有大幅提升；同时公司进一步加大海外市场拓展力度。

此外公司围绕市场需求持续投入研发，为提高公司核心竞争力提供了有力保障；为未来外部经营环境回暖做好技术储备准备。

5、如何在激烈的竞争中让公司保证市场地位？

工程咨询产品直接影响相关工程的建设，间接影响到国家经济发展和人民生命财产安全，因此国家对该行业制定了较为严格的行业标准和市场准入制度。国务院专门对建设工程质量颁布行政法规，政府建设主管部门有相应标准规范、规章约束工程建设产品的咨询、设计、施工和验收。

资质、技术和从业经验已成为进入公司所处行业的主要障碍。国家建设部颁布了《建设工程勘察企业资质管理规定》、《工程勘察资质分级标准》、《工程设计资质分级标准》等行业规章，对从事工程咨询服务业务企业的资质批准和管理作出了相应的规定。上述法规中对新申请从业企业的注册资本、专业技术人员数量、技术装备和勘察业绩都作出了具体的要求，未能按照规定要求满足要求的企业无法获得从业相关资质。

6、公司目前工程总承包业务处于萎缩态势，未来公司该业务如何发展？

公司目前涉及的工程总承包业务主要包括工程施工图设计和施工两个阶段的承包项目。项目执行过程中，施工图设计由公司自身完成；施工环节中，公司主要负责施工过程中管理（包括施工方案设计，关键原料采购，施工过程全程监控），施工中的劳务则采取分包的方式进行。未来不排除采用 BT 等方式进行该业务的继续发展。

7、公司上市以来并购还是比较多，请说一下主要考虑及未来展望？

2013 年 01 月 27 日公司公告收购甘肃科地 70% 股权。定价依据是：根据江苏苏亚金诚会计师事务所有限公司出具的审计报告，甘肃科地截止 2012 年 12 月 31 日的净资产为人民币 1,648 万元。3,645 万元整体交易估值的溢价部分 1,997 万，对应的市净率为 2.21 倍；按照甘肃科地 2012 年净利润 353 万计算，本次交易价格对应静态市盈率为 10.32 倍。本次并购价款分部给付，有业绩承诺条款作为付款依据。

未来并购主要集中在主营业务及上下游产业链。

从目前管理层的理念对并购目的有三个方面的考虑：一是获得市场份额，二是获得优秀的团队，三是获得资质。未来将加强投资决策委员会对相关并购项目的审查力度，保证各

类并购符合公司长远发展利益。

8、公司未来并购的风险防范机制？

公司并购是一把“双刃剑”，一方面可能带来直接利益的大幅增加，同时也伴随着很多不确定性风险。工程咨询企业战略并购的主要风险有：

（1）投资损失风险

工程咨询企业的价值特征是实物资产价值比重小、智力资本价值比重大，而智力资本的估值理论上尚没有比较成熟的估值方法。所以，企业的并购价格与实际价值之间易产生较大的差异，从而导致投资损失。

公司采取风险控制措施：尽职调查要尽可能多的掌控目标设计院的信息；寻求科学合理的估值方法，鉴于工程咨询企业估值的难度，公司将以理论为基础结合战略并购实践，确定一套相对合理的估值指标体系，摒弃以单一估值方法进行估值。

（2）人才流失风险

工程咨询企业的价值主体是智力资本，而智力资本的载体是人才，人才控制风险的难度要远远大于对其他资源的控制风险。风险控制措施：重视和尊重目标设计院的企业文化；战略整合宜采用保护性整合，给予目标设计院必要的“缓冲带”；注重激励体系的建立和完善。

（3）应收账款风险

工程咨询企业有形资产的主要构成部分是应收账款，应收账款的回收情况会对投资收益带来一定的不确定性。

风险控制措施：应收账款回收与主要管理者股权转让款支付挂钩；利用好目标设计院关键人员丰富的市场资源，强化催收力度；充分预估可能的坏账损失，并在投资方案中体现；接收后应收账款的回收与管理层人员业绩考核挂钩。

9、公司省外业务拓展是什么思路，未来如何开拓？

公司一般进入省外市场，先从路面技术服务开始，这是公司相对领先的技术。再从检测开始，公司是交通部唯一两家典型示范机构之一。前面更多比的是技术，设计更多比的是服务。同时在当地并购降低开拓成本。

10、公司对城市轨道交通建设如何看？

总体来说十二五期间公路、桥梁、城轨将保持较好态势发展。

此外城市轨道交通将是解决城市拥堵、提高城市运行效率主要方式，预期未来城市轨道交通将在省会城市及部分经济发达的大型城市蓬勃发展。资料显示，目前全国 50 多个 100 万以上人口的城市，已有 28 个城市获准建设城市轨道交通。至 2015 年，北京、上海、广州等 22 个城市将新建 79 条轨道交通线路，总里程将达 4200 公里，到 2020 年总里程将达 6100 公里。

11、咨询公司的人才非常重要，目前公司培训机制有何优势？

公司制定的完善的人才培养机制，对新员工指定一位导师协助迅速提升岗位技能；对关键岗位建立继任者制度，指定专人进行辅导，迅速提高领导力；公司采取建立企业大学、集中授课、外派培养、与高校联合培养等方式对员工进行持续培训，以满足公司发展需要。

公司建立了开放交流的平台。通过邀请国内知名专家组成公路桥梁工程技术研究中心学术委员会，邀请国外专家进行讲学，派送人员到国外前沿的研究机构学习深造，承办或参加各种学术交流会，邀请客座人员共同进行研究工作等交流平台和方式，使公司员工能够及时掌握行业的前沿研究课题和发展方向。

12、公司潜能力激励机制是关键，公司考核机制有哪些？

公司建立以“项目工时制”为基础的价值分配体系，激励员工不断为客户创造价值。公司依据人才的知识、技能确定员工的工时单价，依据项目的特性编制项目预算，并确定各类员工在项目中的工作量（工时）、质量标准（目标）等。在考评时，以员工创造

	<p>的价值作为奖励的依据。通过这种实现明确目标的方式，可以有效的调动各类人才的积极性和协作精神，形成有效的激励。</p> <p>13、公司人员引进的主要方式？ 公司通过校园招聘和社会招聘相结合的方式进行人员配合，人员一直根据业务发展需要保持稳定增长。此外人员熟练度的提升和相应设计软件、标准化图的出现会对公司效率有提升，通过人员数量提升，效率提升，达到业务增长的提升。</p> <p>14、目前省内高速公路已趋于饱和，未来公司对老路改造的技术储备如何？ 公司针对老路、老桥改建共开展了大量相关课题研究及咨询，形成了以路基拼接、路基不均匀沉降控制、路面加铺、老桥拓宽与加固等公路及桥梁评价、改建的技术成果，这些技术和成果在 312 国道、沪宁高速公路拓宽改造项目、宁连高速公路及宁通公路封闭改造、204 国道等项目中得到了广泛应用，经多年观测与评价，应用效果良好。目前，公司承担了江苏省绝大部分公路的改建、扩建。随着我国公路、桥梁的存量的日益增加，公司改建、扩建技术具有较好的运用前景。</p> <p>15、公司业务拓展遇到的主要困难？ 近几年随着国内经济持续增长，江苏省交通基础设施行业也实现了快速发展，交通基础设施规模不断扩大，运输服务能力显著提高。公司作为江苏省从事交通工程咨询行业的主要企业，近年来在江苏地区的市场占有率始终处于前列，省外业务拓展也作为公司主要工作之一进行推行，目前从在手订单省内省外比例来看拓展效果较好。但体制性原因给公司业务承接带来一定负面影响。近年来，虽然工程咨询和工程承包招投标制度开始广泛推行，但原有体制下形成的政府对当地企业在各方面扶持的情况依然在不同程度上存在，因此我国工程咨询和工程承包行业一定程度上存在“条块分割、行业保护、地区封锁”的现象。长期来看，市场化是本行业的发展趋势，应该有利于公司未来发展。</p> <p>16、公司沥青路面技术的优势？ 沥青路面技术是公司具有市场竞争力产品之一，公司目前拥有比较全面的国内业务相关数据库，国家新材料实验室具有多项优势，未来会有更好的发展。</p> <p>17、从历年业绩看公司业绩有一定季节性，请介绍一下情况？ 交通工程咨询和交通工程承包行业与国家交通基础设施建设和更新改造投资规模密切相关，近期发改委批复的相关项目对公司未来业务承接是有一定利好影响。国内交通基础设施的投资规模一直较大，带动了交通工程咨询和交通工程承包行业的持续发展，目前没有表现出明显的周期性。但其与公路桥梁等固定投资及建设的季节紧密联系，同时受春节及天气等因素的影响，具有一定的季节性。 公司目前业务主要与公路桥梁等固定投资及建设的周期紧密联系，同时受春节及天气等因素的影响，公司业务承接额、营业收入和净利润基本上呈上半年低下半年高的态势，收入利润有一定的季节性。</p>
附件清单（如有）	
日期	2013. 04. 25