

苏美达股份有限公司

投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 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 checked="" type="checkbox"/>其他 国机集团 2024 年上市公司集体投资者交流活动 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信建投刘乐文，广发证券嵇文欣、包晗，海通证券李宏科，东北证券刘俊奇，国盛证券杜玥莹、范佳博，太平洋证券程志峰，长江证券刘晓舟、秦意昂，天风证券来舒楠，民生证券刘彦菁，浙商证券秦梦鸽，杭州附加值投资徐皓（以上排名不分先后）</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 9 月 24 日</p>
<p>地点</p>	<p>河南省洛阳市</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 董事长：杨永清 独立董事：茅宁 副总经理、董事会秘书：王健 财务负责人：张信 董事会办公室主任、证券事务代表：杨勇 投资者关系总监：韩铁男 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 公司控股股东中国机械工业集团有限公司（以下简称国机集团）于 2024 年 9 月 24 日举办国机集团 2024 年上市公司集体投资者交流活动。 </p> <p>1. 公司船舶制造业务上半年接单和交付情况？</p> <p>答：2024 年上半年，公司在交付 14 艘船的基础上，相继又获得包括日本春日海运在内的新老客户所下的 31 艘船舶制造订单。截至 2024 年 6 月底，公司在手订单 82 艘，目前在手订单排产已到 2028 年。今年年初，公司建造的国内首制 950TEU 甲醇双燃料动力支线集装箱船正式交付。</p> <p>2. 公司分红率是否还有提升空间？</p> <p>答：在公司重组上市之初，就提出了要“打造备受投资者尊敬的上市公司”的目标。多年来，公司坚持现金分红，不断提升回报能力。自重组登陆资本市场以来，公司已累计分红 18.23 亿元，大幅超过 2016 年定增募资金额。去年公司分红金额为 4.31 亿元，股息支付率 42%，股息率 4.63%。公司还制定股东三年回报规划，在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，每年以现金方式分配的利润将不少于当年合并归母可分配净利润的 40%。公司强调高质量发展，坚持“有现金流的利润，有利润的增长”，秉持以提升内在价值为核心的经营理念，不断强化竞争力。我们将在保障公司运营平稳有序的基础上，与股东一起持续分享公司</p>

高质量发展的红利。

3. 公司旗下各子公司之间有哪些协同？

答：公司坚持“多元化发展、专业化经营、生态化共赢”的发展模式。公司业务板块虽然看似很多，从集团层面来看，公司主营业务是多元化的，但是从各子公司层面来看，则是非常聚焦和专业化的，每一板块均由 30 多年从业经验的专业团队组成，专业能力强、经验丰富。公司要求依托子公司各自的专业化团队，在各自业务领域打造核心竞争力。

近年来，公司利用自身资源，充分对旗下各业务板块进行赋能。比如去年，旗下的技术公司、成套公司、船舶公司协同完成了几内亚 6 万吨铁矿业务的顺利发运，实现了供应链向上延伸“一公里”。

再比如，公司推出的“能碳管理平台”，现在不光为苏美达旗下的子公司服务，还积极为兄弟公司提供集规划、减碳、运营、抵消、认证于一体的碳中和方案，目前已经产生很多协同案例。

除此之外，公司之间还共享服务、共享品牌、共享渠道、共享数字化、共享物流、共享风险管理等，这是另外一种协同；再往更高层面讲，公司还共享企业文化、共享财务资源、共享规模效应等。我们认为多元化企业的协同效应，是可以获得业绩增长的有效途径，更是多元化企业的独特优势。

4. 大宗商品供应链业务上半年利润承压，公司如何应对？

答：面对当前严峻复杂的外部冲击与挑战，公司坚持“锻造公司所长，服务国家所需”，深刻把握高质量发展这个首要任务，直面挑战，创新驱动。

以公司大宗商品运营板块业务为例，公司已在大宗商品运营板块深耕多年，具备了向高成长性品类复制延伸的能力，目前公司大宗板块业务虽多以金属矿产、黑色、有色及煤炭为主，但目前积极探索将经营商品种类向其他增长较快、利润率水平较高的粮食、纸浆、新能源材料等品种扩展，这样不但可以完善供应链板块业务布局，还能够平滑周期波动，在业绩稳健增长的同时努力提高盈利水平。与一季度相比，上半年公司供应链板块的营收及利润总额均有所改善，公司有信心和乐观，将把困难变成机遇。

5. 请介绍一下人民币升值对公司主要出口产品的成本和价格竞争力的影响？

答：公司的核心思想通过及时结汇、提高锁汇比例等手段有效管控风险。因为如何更好地管理汇率波动是外贸型企业面临的共性挑战，所以公司还是把精力放在如何把产品做好，始终把打造自己的核心竞争力作为出发点。对于长期订单，我们保持汇率中性原则，坚定执行锁汇政策。

6. 从长期发展上来看，公司是一个抢抓机会型的企业，还是

	<p>深耕现有核心业务板块，坚持在所属业务领域做深做实的企业？</p> <p>答：公司是一个处在完全市场化竞争行业的企业，所以苏美达每个板块想要持续做到高质量发展，只有走专业化路线这条路。公司一直坚持长期主义的发展战略，专注于现有业务板块核心竞争力的提升，通过专业化、效率提升、人才梯队建设等诸多方式，不断深筑企业护城河。同时，公司也会把握机遇，围绕相邻多元化进行审慎投资，通过产业投资延链补链强链，拓展产业竞争能力。</p> <p>7. 公司的发展战略、业务重点。</p> <p>答：公司致力于打造数字化驱动的国际产业链和供应链，成为国内国际相互促进的双循环标杆企业，坚持“多元化发展、专业化经营、生态化共赢”的发展模式。</p> <p>公司在供应链业务高位企稳的基础上，持续推动产业链业务的发展，积极把握产业链业务中清洁能源和生态环保等战略性新兴产业的机遇，加快培育新质生产力，通过产业链业务的做大做强，带动公司业务的持续提升。从近年来的实际经营情况可以看出，公司产业链板块价值不断凸显，近三年复合增长率达 26%以上；产业链贡献的利润总额占比由 2021 年的 53%，逐步增长至 2023 年的 63%。</p> <p>8. 供应链数字化是大势所趋，公司作为国内供应链龙头企业，如何引领数字化转型发展？</p> <p>答：数字化转型是企业不可错过的大趋势，顺势而为、乘势而上，方能创新超越、行稳致远。用数字化来改造我们的供应链和产业链，尽快融入数字化新时代是我们“十四五”期间的一项重点工作。例如，我们在机电设备进口领域打造的“苏美达达天下”全球设备交易服务平台，实现 1,000 多家技术装备领域供应商的产品云端展示交易，累计服务企业客户超 20,000 家，在机电设备进口领域形成了数字化平台的示范效应。基于“苏美达达天下”的数字化实践和行业影响力，成为数字展会平台建设运营合作伙伴，负责“数字进博”线上展区的开发、建设和运维工作，以数字化技术赋能进博会。</p> <p>在产业链板块我们也不断打造数字化能力，加宽护城河。比如，在校服板块，我们打造了一站式线上数字校园生活服务平台“伊学团”，面向注册家长及学校客户，提供线上校服高效服务，有效克服高峰季校服生产交付难题，持续引领行业发展，目前注册会员总数已经突破了 212 万。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 9 月 24 日</p>