

证券代码： 300278

证券简称：华昌达

湖北华昌达智能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：【2017 年】第 001 号

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他（ <u>交流会</u> ） ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	海通资管：于志浩； 华泰证券：林芷琬、金榜； 海富通基金：产滔； 涌津投资：宁顺利； 永成资本：魏宏达； 高道资本：龙天怡、管乐；
时间	2017 年 7 月 24 日 14:30-15: 30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	华昌达董事长、总裁：陈泽 华昌达副总裁、董事会秘书：张琳

投资者关系活动 主要内容介绍	华昌达董事长、总裁陈泽先生介绍华昌达的现状，包括公司业务板块、制造基地、组织架构、及客户业务发展，重点说明了公司的战略发展策略： 公司全资子公司上海德梅柯在嘉定工业区新建的厂区已经建设完成，并已投入使用。我们这个厂区的建设标准很高，包括一些生产设施、功能布局的设计，以及整个系软件、硬件系统的投入，在整个全行业内都是最优质的生产基地。上海新厂区基地的落成，使得上市公司的整体生产能力有了巨大的提升。 公司的工业机器人集成自动化业务板块目前是国内领先的地位，同行业内最高端的客户基本都有业务合作往来，公司目前拥有全行业内最先进的研发能力和设备制造提供能力。工业机器人集成自动化业务和自动化输送智能装备生产线两大业务板块占目前上市公司主营业务的 80%以上，我们目前不仅仅在国内，在北美和欧洲的也有比较大的业务体量。在机器人集成自动化汽车焊接生产线板块和自动化物流输送智能装备领域，我们已经具备了 100%内部制造生产的能力，这与其他同行业由根本性的差别，其他同行业厂商需要通过使用大量的外协生产等方式。上海公司工业 4.0 业务板块主要是针对上市公司在主营业务领域内，在前瞻工业自动化技术领域实施核心技术系统的开发以及一些标准化产品的开发，包括一些顶层数字化工厂系统软件、工业大数据的应用、机器人视觉、工业控制器等领域的开发。 上市公司的战略发展主要还是在聚焦在两个方向：首先是坚持内生式发展，坚持现有的核心业务，在行业和产品变革的时候，能够实现自己变革和创新，保持行业中的领先地位；同时在外延式的发展中，强调加强核心技术的研发和创
---------------------------	---

新。通过内生式和外延式是两个途径来实现一个共同目标，持续的提高我们在全球行业中的领导地位。

以下为提问环节：

提问 1：公司目前在收购两家航天领域业务的公司，请陈总介绍一下相关情况。

陈泽：这次的收购还是基于我们对自己主业发展的一些考虑。上市公司目前的主业是聚焦在以机器人集成自动化为核心的智能装备领域，其中主要应用为汽车领域，已经成长为即精专、又纵深强大的行业地位状态。而军工行业以往是未对民营企业开放的，从 2014 年相关政策出台以来才逐步开放。上市公司在军工装备行业也调研了很长时间，对国内军工装备行业做了一些梳理，我们通过分析认为，在这个领域未来有大量的发展机会。我们调研时看到很多武器装备的制造方式还非常基础，没有实现高精度的自动化制造，我们认为未来武器制造的精确性应该需要由高端自动化制造装备的设备本身来保证，而不是完全依靠人员的经验来保证品质。上市公司在军工装备行业的并购的开展还是比谨慎，这次并购的两家标的公司的业务和我们自己的主业匹配度还是比较高，他们的业务能力在行业内也比较强。

提问 2：客户在机器人本体的选用上目前是什么样的方式？

陈泽：各客户厂商可能都会有自己的一些考虑。比如客户厂商可能对总部所在地国家的机器人厂商更为熟悉，如德系厂商可能就更倾向选择德国的机器人品牌。但现在的趋势是各汽车厂商为了不至于依赖某一机器人厂商，会各大品牌都有所使用。当然为了经营效率的考虑，汽车厂一个基地内

还是会使用同一品牌，但在不同基地内会使用不同品牌。另一个趋势是，系统集成商在机器人选用上的话语权也在变强。比如我们在一些项目里面也会做一些推荐，整个行业也还在发展和变化中。

提问 3：公司三年之后每个部门（事业部）大致的收入比例？

陈泽：我们在今年实际上对整个集团公司的内部运营管理做了大量的梳理，对集团组织结构、运营控制体系等方面做了一些调整。在原来的组织结构中，各个国家或者区域是独立运营的，现在的做法是把不同区域、不同国家的同一产品业务整合在一起，设立了纵向的全球产品业务单元总经理，他对全球的整个市场和业务负责，而本地的公司总经理是对本地的运营指标承担负责。同时把集团公司内的全球产品和研发、技术平台、技术共享建立在全球业务单元总经理这条纵线上实现，来支持各个国家各个地区的业务发展。

提问 4：整车厂一条典型生产线的价格是多少？

陈泽：每个厂商的设备生产线可能差异都比较大。一方面新建基地和老的基地有差异，如新建基地的生产线整个的投入和老的基地相比应该是 60%-65%的差别。在改车型的时候，由于汽车白车身设备的特点是和汽车的外形三维数码是完全贴合的，所以每个车型、不论新车型平台、改型的车型，即使一个很小的外形改动，白车身设备都要有大量的更换，因此我们的设备订单会持续获得。在 10 年前，一个全新车型，一个机器人集成自动化焊装车间在设备价值约为 10 个亿，现在大概是 5-6 亿左右，而变更车型改造约为 3-3.5 个亿。此外还和整个设备生产线的自动化率有很大关系。

提问 4：一条生产线的建设周期要多久？

陈泽：正常的话，从方案交流开始，方案交流约 3 个月，PO 签署，合同订单签订后，从工艺方案仿真、设计、加工制造，集成安装调试完成，大概需要 10 个月交付设备。整个项目下来收款大概要 12 个月或一年多些的时间；这种模式带来的问题是：大家可以看到我们财报上面的情况，设备订单做得越多，我们应收账款会越多，因为交付周期长，大量设备在生产制造中，没有完成验收，签订的订单总额越高，应收账款、库存在制品的金额也会更高，整个的运营资金需求就会越大，这是这个行业的特点，我们也很无奈。因为设备交付周期长，所以，上市公司的收入特点是 2017 财年的营业收入，基本大部分是来自于 2016 年的合同订单和 2017 年第一季度的订单，而 2017 年第二季度后的订单都会变成 2018 财年的营业收入。

提问 6：那今年新签订单的情况如何？

陈泽：今年在机器人集成自动化业务领域的新订单同比比去年同期增长了 40%左右；我们在机器人集成自动化焊装生产线业务上内生式的发展获得了持续的高速成长，这几年每年的复合增长率超过 25%。

提问 7：我们在汽车行业中的业务主要都来自焊装，那总装我们是否有拓展业务？

陈泽：我们也有业务的拓展，近几年的增长幅度大约也超过 20%。

提问 8：公司四月份公告筹划购买美国的自动化仓储公司，但后来终止了，请问一下这个事项的情况。

陈泽：这家公司每年我们之前非常看好，但由于最终交易价格和细节与对方没有达成一致，很遗憾。我们实施的对外投资并购，都是从产业运营发展的目标出发，来计算并购

业务的未来经营性利润的回报，关注营业收入、利润、EBITA、行业地位，管理层运营效率，行业未来的可持续增长性等都会计算进去，但有一些竞购对手并不是从实业经营的角度出发，出价非常高，这样我们就没法与对方谈下去了。

提问 9：公司在物流仓储自动化领域的情况如何？

陈泽：我们现在有物流仓储自动化业务一年总的收入超过 10 亿元。目前上市公司在加强对整个行业目标的筛选。我们现在选的标的有两个原则：第一，一定是在这个行业里面有非常强的行业地位，产品技术拥有核心竞争力；第二，有非常好的经营管理团队，运营机制系统是非常强的公司。

提问 10：国内企业走出去投资会不会存在信息上的劣势？

陈泽：不会。我们在北美和欧洲和股东在交流的时候，他们都看清了一个趋势，中国在整个全球产业链的再分配地位在发生变化，他们很清楚未来在智能装备制造业一定是中国企业在主导行业。

我们关注有核心的很前瞻性技术的公司，我们认为通过这样的战略合作能很快的加强整个体系内的竞争力，这个带来的行业的协同效应会非常好的。内生式的发展一定是远远优于并购模式。我们为什么做这样的事情，因为我们很清楚我们是一家专注的机器人工业自动化智能装备的技术型集团公司，公司所提供的设备是为了制造工业商品产品的，而现阶段，大量的创新类的原创研发新产品，还是在海外的跨国公司的总部，新产品的原创大量还是在总部研发完成的；如果我们作为中国优秀的高端智能装备制造公司一直是在国内，他们迭代产品从开发出来再到中国本地化生产延后约五年，这样我们会晚五年的时间，如果想要超越或者成为全球

行业领先的公司是困难的。所以，我们实施了通过海外并购来实现这一目标，这样会让我们所制造的智能装备可以实时保持和全球最顶尖的前沿新产品保持高度的同步发展，建立起全球行业内最强的新产品和前瞻新技术保持实时的更新，保证在全球行业内的领导地位。

提问 11：智能仓储这块希望收购怎样的企业？

陈泽：在物流仓储分成两类公司，一类是有核心技术产品类的设备制造公司；一类是集成类的公司，集成类的公司一般来说业务规模体量都很大，集成类的公司较少也是制造设备的企业。实际上，在北美和欧洲行业发展的阶段是，行业细分已经形成，做设备的专注在做设备，做集成的聚焦在集成业务。因为设备是服务于产品本身的，工业产品的发展趋势未来在多批次少数量，个性化的趋势中，产品本身的变化趋势一定会带来设备的变化，未来的设备系统一定是多柔性、共享类的智能装备，而这个趋势不能仅靠设备本身的机械机构来实现的，自动化物流仓储系统不能靠单一设备、机器人集成焊接自动化系统也是一样，大量的标准设备需要通过拥有核心竞争力的集成类供应商本身来贡献价值。我们两条腿走，我们目前坚定往集成走，做集成类模式的公司，核心的是针对行业提供整体的解决方案的能力、技术工艺、复杂软件系统平台，这是我们目前正在进行的战略目标。

提问 12：下游的客户主要是哪些？

陈泽：我们现在的客户，第一还是汽车业务领域占了我们现在 55%-60%左右，有零部件也有主机厂，45-40%左右是在其他行业，如电商，DHL、FedEx 等快递行业客户，还有酒类分销，我们美国公司在酒类分销占了全美 60%左右。

提问 13：京东怎么看法？

	陈泽：京东、菜鸟还是其他的做法，我觉得还是看他们自己的战略的目标定位，他们自己的资源。这个我很难去评价。 提问 14：军工怎样结合到主业？西安公司的介绍？ 陈泽：几个大的领域，航空，军工的领域，物流仓储，机器人及自动化。西安的公司军品有大量的复合材料，就是热压罐。简单说就是碳纤维的热压罐，就是一种纤维，是做这个的，还有一个加固式的显示装置。 提问 16：物流仓储看的怎么样？ 陈泽：还是刚才讲的，第一行业地位，把人家打败了才有行业地位，是最重要的指标，看他还有真正的核心的竞争力来支撑他的行业地位。主要看这两点，还包括团队和运营能力。近期我们可能会成立一些新的公司，还是注重内生式发展，新的公司会慢慢的一起发展起来。 提问 17：西安收购的公司和他的协同在哪儿？ 陈泽：西安龙德本身就是做设备的，协同在一些机器人专业、自动化领域，电子、软件、模拟仿真的、机械、自动化的。
与会者签名	
附件清单(如有)	
日期	2017 年 7 月 24 日