

卓郎智能技术股份有限公司

2019年7月2日机构调研记录

卓郎智能技术股份有限公司（以下简称公司）于2019年7月2日接受了相关机构投资者对公司的现场调研，公司首席运营官管焯先生、财务总监陆益民女士和董事会秘书曾正平先生接待了机构人员，本次机构调研的相关情况如下：

一、机构调研的情况

调研时间：2019年7月2日上午10:00

调研形式：公司现场接待

调研机构：国金证券、国泰君安、中金公司、招商证券、东方证券、华安证券、凯基证券、东吴证券、东北证券、景顺纵横投资、上海理成资产、深圳金泊投资（排名不分先后）

公司接待人员：首席运营官管焯、财务总监陆益民、董事会秘书曾正平

二、交流环节主要问题及公司回复概要

1. 控股股东的质押率偏高，具体的资金用途是什么？

公司的控股股东江苏金昇实业股份有限公司（以下简称金昇实业）所持公司股份的质押率截至2018年12月31日为92.22%，金昇实业股权质押融资所获得的资金全部用于支持旗下各个制造业板块的发展。今年以来，金昇实业一直在陆续偿还质押贷款，目前股权质押比例已经降至80.28%，年底的目标是把质押率降低到75%以下。如果发生股票价格触及补仓线或者补仓线的，金昇实业将按照相关合同约定进行补充质押或偿还质押贷款，总体质押风险可控，不会对上市公司的生产经营造成不利影响。

2. 国内有很多跨国并购的案例在实施控制上都存在较大的挑战，公司是克服这一问题的方法是什么？

公司一直以来都是一个全球化的企业，具有完善的组织架构和科学的管理模式。公司上市以来，根据国内A股上市公司的规范治理要求，进一步优化了管理结构，建立了三会一层的科学管治体系。

同时，公司拥有许多优秀的行业专家和国际型管理人才。公司的董事长潘雪平先生深耕行业逾三十年，对行业具有十分深刻的理解。公司的董事、首席执行官云天永先生曾经担任欧瑞康纺纱事业部的 CEO，公司的董事、首席运营官管焯先生曾任职于英格索兰集团，公司的首席财务官陆益民女士曾任职于普华永道会计师事务所，公司的董事会秘书曾正平先生曾任职于采埃孚集团。

公司十分重视中西方不同文化的融合，建立了兼容并蓄的企业文化，得到公司员工的广泛认同。因此公司能够将东方的勤奋、服务意识和西方的工匠精神、创新能力良好的结合在一起，取长补短，不断提升公司在全球市场的竞争力。

3. 公司上半年经营业绩预测和目前在手订单情况如何？

由于受到中美贸易摩擦和 ITMA 展会（很多客户会等待展会过后再下订单）的影响，初步估计公司上半年业绩可能较去年同期有所下滑。但公司在手订单充裕，截至 2019 年 5 月，公司全部订单覆盖全年生产计划的比例约为 122%，其中已经签署正式合同的在手订单覆盖率约为 65%。在刚刚结束的 ITMA 展会上，公司和客户陆续签订了约 2 亿欧元的新订单，销售势头良好，因此公司对全年的经营业绩仍具信心。

4. 中美贸易摩擦对公司有什么影响？

2017-2018 年公司由中国销售往美国的涉税产品金额分别 1500 万元和 48 万元，占当年销售额比重分别为 0.172%和 0.0052%，占比极小。

中美贸易摩擦从短期对公司的经营业绩会造成一定的影响，主要在于下游客户的信心和投资意愿层面。但从中长期来看，对公司是有利的。中美贸易摩擦会在一定程度上加快公司下游纺纱行业的转移进程，更多的中国纺织企业会将目光投向海外。在中国国内，因知识产权保护等方面的问题，公司面对如经纬纺机等强劲的低价竞争对手，利润相对更低，而在国外，如东南亚和中亚等市场，公司的竞争对手只有瑞士立达等同样的高端制造商，市场环境比国内更为良好。

5. 公司的设备价格较高，下游客户采购公司设备的的主要考虑因素是什么？

公司下游纺纱行业属于资金密集型行业，设备折旧只占客户成本的 5%-7%，

而原材料约占到客户成本的 70%，人工约占 10%，能耗约占 10%，因此客户对于提高成材率、节约人力成本和能耗成本有着极高的要求。公司的产品全部按照 E³+I 的理念设计，智能化、自动化程度高，能够大大提升下游客户的生产效率，节约客户成本，提升客户效益。对下游客户来说，设备价格不是关键，效益才是关键。举例而言，公司的全自动转杯纺 Autocoro 系列产品价格比竞争对手瑞士立达的同类型产品高 20%，但产品市场占有率高达 80%。

6. 行业需求的周期性情况如何？

从短期来看，由于受到中美贸易摩擦和宏观经济形势的影响，对下游客户的信心和投资的积极性造成了一定的冲击。但公司认为，随着摩擦局势的逐渐明朗，市场信心会逐渐恢复。中期来看，受到行业转移趋势的影响，目前正处于上升周期的起点。市场需求 70%来自设备更新需求，30%是新增产能的需求。未来 5-8 年内，由于行业转移的趋势不断加快，新增需求占比会有所提升。

7、公司去年和一季度经营性现金流的情况都不是很好，未来是否会有改善？

公司经营性现金流较差的原因主要是由于贸易摩擦导致国内外流动性较为紧张所致，公司下游客户的回款受到一定的影响，其中包括公司的关联方利泰纺织。利泰纺织的项目贷款需要较长的审批时间，目前已经有一部分项目贷款陆续发放到位并偿还公司贷款，因此下半年公司的经营性现金流会有所改善。

8. 公司的发展目标是什么？

公司目前致力于成为纺织机械行业全领域全流程的供应商和方案解决提供商。公司计划通过自然成长和并购重组等方式打通纺纱、织造、染整、针织等纺织领域各个设备制造环节，将下游市场规模由目前的每年约 120 亿美金扩大为约 500 亿美金。公司目前是天然纤维纺纱行业内全流程高端设备供应商，具备良好的数据采集和分析基础。公司正在研发打造全新的 Senses 系统，为客户提供智慧工厂解决方案，未来将通过数据服务提升客户价值，向行业方案解决提供商发展。

并且，公司旗下的一些子公司，如轴承公司、传感器公司、橡胶件公司等均具备强大的研发创新能力和独立发展的潜力，公司希望成为主业突出，特点鲜明

的高端制造和工业 4.0 标杆企业。

卓郎智能技术股份有限公司

2019 年 7 月 4 日