

卓郎智能技术股份有限公司

2019年7月10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10日接受了相关机构投资者对公司新疆工厂的现场调研，公司董事长潘雪平先生、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10日下午16:00

调研形式：公司现场接待

调研机构：东吴证券、博时基金、民生加银、益民基金、华夏基金、新华基金、紫金信托（排名不分先后）

公司接待人员：董事长潘雪平、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. 公司现金流情况一直不太理想，何时能够转正？一季度营收和利润都是下滑的，请问是什么原因？从全年的角度来看利润和收入增速情况如何？

公司主要向客户销售定制化自动化纺纱机械设备，由于产品造价相对较高且生产周期较长，通常会要求客户交保证金或提供信用证，在机器完成交付前后，要求客户在商定的信用期内支付余下款项。因此针对尚未交付的机器设备，公司账面会存在一定比例的预收账款，而针对已交付的设备，在客户尚未回款的情况下，会产生应收账款。受到新疆政策的积极影响，中国市场增速较快，公司营收在中国地区占比亦随之提高至40%以上，在2018年金融去杠杆化的大背景下，国内客户的融资进度普遍放缓，公司关联方利泰醒狮（太仓）控股有限公司及其下属子公司（以下简称利泰醒狮）也出现未能如期到位的情况，使其应收账款余额的增加在应收账款占比较大，截至年报披露日，公司已经收回7.7亿元，期望现金流能够在三季度实现转正。公司也了解到，利泰在新疆地区的投资较大，受

流动性紧缩的宏观大环境影响，银行贷款审批进度比较慢，时间跨度比较大，需要厂房建成、设备采购完成后才会放款。利泰醒狮目前在新疆的战略布局已经完成，预计三季度开始会有很大改善。

一季度营收和利润下滑主要由于上一年度中美贸易摩擦导致下游投资者的投资不确定性增大，进而较多持观望态度，投资速度有所放缓。与此同时，国际纺机展（ITMA）于6月在西班牙巴塞罗那召开，公司在展会上推出多项具有重大技术突破的革新性产品，对新产品的预期亦减缓了部分下游客户2019年上半年的投资计划，随着纺机展的召开及新产品的推出，公司预计2019年下半年客户的投资热情将逐步提升，因此四季度相对来说是旺季，从全年角度来看公司仍然对今年的业绩充满信心。

2. 中美贸易摩擦对公司的直接影响很小，那么间接影响主要体现在哪里？

主要是中美贸易摩擦的不确定性导致了下游客户的投资意愿减弱和决策延迟，而其他国家的容纳能力远比中国小，短时间无法承接国内的产能转移，产能转移是需要一定过程的。

3. 下游纺纱行业产能转移的趋势如何？

在以我国新疆乌鲁木齐为圆心的2000公里范围内，汇聚了世界五大产棉区之三，分别是中国新疆，印度和乌兹别克斯坦等中亚国家。因此，下游纺纱行业的转移趋势，从国内来看主要由沿海地区向新疆地区转移。新疆是我国主要的产棉地区，且相关政策、电力成本和地理位置都具有较强的优势。从全球来看主要由东亚向中亚及东南亚等地区转移。以乌兹别克斯坦为例，过去三年中其纺纱产能从12万锭增加到了60万锭，预计未来增速还将进一步加快。我们预测未来在新疆及周边国家和地区，将新增超过1亿纱锭的产能。同时在上述国家和地区我们的竞争对手只有像瑞士立达这样的高端制造商，因此竞争格局更为有利。

随着国内人力资源成本的上升和行业劳动力的短缺和5G、大数据等高新技术的发展，公司预计将在2023年实现无人纺纱工厂。行业产能将会加速向新疆和乌兹别克斯坦等中亚等国家转移。中亚国家目前棉花亩产只有国内的一半，未来在我国的帮助下将提升到中国同等水平，因此对纺机的新增需求将非常大。

4. 国内客户订单通过融资租赁方式进行的比例是多少？

大约在 30%左右，公司会帮助客户进行融资，但不会承担其中的风险。

5. 贵司与如意集团的诉讼情况如何？

山东省济宁市中级人民法院已裁定移交管辖给江苏省常州市中级人民法院，如意集团已向山东省高级人民法院提出上诉，预计会在 8 月最终裁定。

6. 下游客户更换设备和新建需求的比例分别是多少？

目前来看，70%是设备更换需求，30%是新建产能需求。设备更换需求分为自然淘汰和技术变革推动，一般中小型客户更换机器设备属于自然淘汰带来的更换需求，技术变革推动的设备更新则在下游行业的领先企业中较为常见，其更换设备的周期大致在 5-6 年。而我们的客户主要是这些领先企业。因行业转移而出现的一些新客户及老客户的新投资则属于新增产能，即新建需求。

7. 关联交易的定价是怎么样的？

公司按照公允价格定价，与第三方销售毛利率水平保持相同。

针对整机业务，公司采取成本加成的方式，以向可比第三方销售类似产品的合理营业利润率确定成本加成率，以合理成本费用加合理利润（加成额）确定最终销售价格。针对软件升级服务及相关配套设备，公司参照内部可比第三方交易，以其与第三方之间的交易单价，确定对关联方的售价。

卓郎智能技术股份有限公司

2019 年 7 月 12 日