

证券代码：603203

证券简称：快克股份

常州快克锡焊股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2016-001

一、调研基本情况

调研日期： 2016 年 12 月 22 日	调研时间： 9:45—12:00
调研地点： 江苏省武进高新技术产业开发区凤翔路 11 号公司会议室	
接待人姓名及职务： 苗小鸣/董事会秘书， 殷文贤/证券事务代表	
来访人员单位：	来访人员姓名
海通证券	房青、张科、谈亚建
广发证券	刘芷君、王珂
国泰君安	陈兵
平安证券	黎焜
上海证券	倪瑞超
长城证券	李倩倩
华安基金	舒灏
信诚人寿	杜中明
上海东岭投资	胡瑞
久联资产管理	许宏圣
华元恒道	裴高翔
高正创投	陈爱军
上海承周资产管理	朱叶珽

乘是资产	赵志海
沃龙港资产管理	刘金磊
尚雅投资	丑凯亮
俾斯麦资本	高杰、戴琰
高正投资	陈爱军
磐厚资本	周俊
调研形式： <input checked="" type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 媒体来访 <input type="checkbox"/> 其他	

二、调研主要内容

（一）现场参观

公司组织参观了样品展示区，接待人员详细介绍了产品功能、应用领域、演进历史等。

（二）问答交流

1、 能否大概介绍下公司的发展历程及战略。

回答：

公司（包含前身）近 20 年始终专注于以锡焊技术为核心的电子装联专业设备的研发、生产、销售，起步于控温焊台；随着电子信息制造业朝自动化方向发展，公司开始涉足机器人设备，包括，产品也拓展到点胶涂覆、螺丝锁付，直至能够提供综合装联解决方案；目前自动化生产线也已经初具规模。

从披露的数据能够看出公司的锡焊、点胶涂覆等工业专用机器人和自动化生产线保持了一定的增长，主要系中国制造 2025 背景下的市场增量，大趋势未来应该还会增长。

公司致力于成为“国内领先、国际一流的电子装联综合解决方案提供商”。公司将从产品与服务、技术工程化能力、市场营销、人才培养、组织机构和融资等多个方面制定具体计划，提升公司综合竞争实力，最终实现战略目标。

2、公司的锡焊及解焊工具、全自动机器人主要应用于电子领域，各个领域的占比大概多少？

回答：

公司产品涉及的下游应用领域较为广泛，包括消费电子、汽车电子、通信设备、医疗电子、光伏光电、航空航天、智能家居、电力电气等，其中消费电子、汽车电子、通信设备基本占比 70%以上。

3、回流焊、波峰焊与公司锡焊设备的区别。

回答：

简单来讲，波峰焊是对插满电子元器件的整块 PCB 焊接的方式；回流焊是把贴片元器件和 PCB 焊接在一起的方式；这类设备的制造商譬如劲拓股份、日东等。快克锡焊设备可以补焊波峰焊和回流焊不方便焊接的元器件，譬如：手机板上的振动马达、天线、受话器、耳机等；以及广泛适用于各种电子产品或部件中需要锡焊的线束、变压器、马达、滤波器等元器件的焊接。

关于上述各种焊的详细介绍，网络上均有公开资料的，大家如有需求，可自行查询参考。

4、公司产品是定制化的还是标准化的？

回答：

公司的产品系列齐全，档次各异，标准化和定制化的产品都有，但像锡焊、点胶涂覆等工业专用机器人及自动化生产线多是定制的，如外形、配置、功能等不尽相同。

5、机器人及自动化生产线的未来的发展规划。

回答：

近两年，国家相继颁布《中国制造 2025》、《机器人产业发展规划》，以机器人为代表的生产过程智能化被列为大力推动的重点领域。与此同时，中国人口红利逐渐消失，下游精密电子制造行业生产设备自动化、智能化、精密化、高速化、柔性化升级需求日益迫切。从公司 2016 年初即开始接到的大量自动化生产线订单就能深切感受到这一行业趋势。公司募投项目中的智能化精密锡焊设备项目旨在升级扩大目前的高端锡焊装联工具、多轴锡焊机器人、点胶机器人等高附加值产品产能，就是顺应这种趋势。

6、公司的客户富士康集团，主要提供给他们设备的用途是什么？

回答：

富士康集团是公司很多年的客户，主要向其提供智能锡焊工具、静电消除系列产品、耗材、锡焊组件等，每年存在更新需求，具体交易金额每年会有波动，报告期内数据显示是下降的。据我们了解，富士康集团有专门的自动化产品开发部门，开发能力是比较强的，其锡焊工艺的自动化改造会涉及向公司采购些锡焊组件。

7、 公司获取设备订单的方式及设备信用政策。

回答：

公司获取订单的方式有很多种，像专业展会、投标、主动推荐、口碑相传等，其中有比较多属于我们既有客户，基于合作信任关系相对容易导入设备供应。因为公司产品属于工业专用设备，口碑就显得特别重要，因此公司力求做好每笔业务，让客户成为我们的宣传员，形成口碑效应。

大的设备，像柔性自动化生产线一般合同签订后客户预付全款的 30%-60%，验收合格后 1-3 个月内支付剩余货款。部分合同约定 5%-10%尾款，在验收后一年内付清。部分的自动化生产线会要求增加一道出厂前验收程序。

8、 作为制造业，公司盈利能力表现是比较好的，主要原因是什么？上市后能持续保持么？

回答：

作为专注于精密锡焊装联及运动控制技术的专家型企业，公司致力为众多下游精密电子产品生产厂商提供装联工艺解决方案。公司的核心竞争能力并非需要大量设备投资的加工制造能力，而在于技术方案的提出及其工程化能力。行业的进入壁垒在于对下游工艺需求响应能力的差异。下游客户在装联工艺方面需要的不仅仅是硬件设备，更看重的是应用方案的提供和持续服务。公司对下游精确迅速的需求响应能力来源于长期的技术积累、产品积累、客户积累及团队积累等方面。正是这种长期的专注、积累使得新的竞争者较难有能力为客户的差异化需求提供全面、精准的产品、工艺、技术服务，难以与公司形成全面竞争的态势，使公司盈利能力得以保持在较好的水平。

至于盈利能力是否能在上市后能持续保持，就如我们已经披露的，随着国家政策的推动、人口红利的逐渐消失、下游应用需求的升级等因素影响，以机器人为代表的生产过程智能化应该会比较有前景的领域，必将吸引新的市场参与者，引发竞争加剧，对公司的盈利能力造成压力，公司将发挥多年积累的行业优势，特别是利用在精密电子制造业客户中的品牌形象拓展自动化集成业务，持续增强

公司的竞争力。

9、 公司有良好的现金流，产能利用率又比较高，为何不提前扩产能？募投项目建设情况。

回答：

公司现金流好是基于公司一贯稳健、自强自立的经营风格以及管理有效所致。虽然产能利用率较高，但基于一般经营思路，也得充分挖掘现有资源的潜力，同时我们也在按照计划在推进募投项目建设。

10、 公司的 AOI 会单独作为产品对外销售么？公司的技术人员情况。

回答：

公司具有视觉检测相关技术，如焊接机器人视觉软件、点胶机器人视觉软件等，目前主要为自有机器人系列产品配套，没有专门针对 AOI 销售的团队配置，是否会单独对外销售，尚未明确规划。

公司最近披露的研发人员是 60 人，其中 6-7 人与 AOI 有关。

11、 公司有无拓展业务边界的计划，如进入贴合、邦定设备领域？

回答：

公司目前没有进入贴合、邦定设备领域的计划，但未来不排除进入贴合、邦定设备领域的可能。

12、 如果公司并购重组，会如何布局？

回答：

公司如果考虑并购重组的话，会着重考虑有技术优势的标的，会考虑是否属于公司熟悉的技术或相关的技术，也会考虑其市场增量前景等等。

上市后公司对人才的吸引也是有优势的，公司会考虑引进些人才。

13、 锡焊设备属于非标设备，大概的更新周期是多久？

答复：

部分锡焊设备属于非标设备，更新周期比较难以量化，主要还是要看下游或终端应用需求的更新和升级频率。

14、 公司招股书中披露的耗材指的是什么？是定制的么？未来增长潜力情况？

答复：

锡焊耗材系锡焊工具及锡焊机器人产品所使用的烙铁头。作为重要耗材，公司烙铁头制作工艺领先，均一性好，出于质量和匹配性因素的考虑，采购公司锡

焊工具和锡焊机器人的客户一般会持续采购公司烙铁头；加上每个客户或产品的焊接工艺不同，尤其是采购锡焊机器人的客户，应用工艺多有不同，对烙铁头的尺寸、形状和接触角度以及热传导通路都有不同的要求，大多数烙铁头均需非标定制，专用性高；同时烙铁头作为耗材单位价值低，却又涉及关键工艺节点，客户对其价格敏感性不高，公司有相当的议价能力。总的来说，在公司锡焊机器人产品存量规模不断扩大的情况下，作为重要耗材的烙铁头应该有潜力的。

15、 与国外同类企业，如 APOLLO、UNIX、HAKKO 等相比，公司的竞争优势是什么？

答复：

与国外同类企业比，在中国市场方面公司是有优势的，尤其在 OFF-LINE 的工作站（属于定制程度较高的机器人系列）及自动化生产线方面，公司在技术方面可以做到全线贯通，实现从烙铁头、软件开发、机械加工、工艺方案、组装调试等全面服务，同时具有中国本地化的成本优势、以及售后服务便利性的优势。