证券代码：300083 证券简称：劲胜智能

**广东劲胜智能集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 ■业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他 注：本次活动系2019年度业绩说明会。 |
| 参与单位名称及人员 | 不特定投资者 |
| 时间 | 2020年5月8日（星期五）下午 15:00-17:00 |
| 会议形式 | 本次网上说明会通过 “劲胜智能投资者关系”微信小程序，以网络远程互动的形式召开。 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长夏军先生；独立董事潘秀玲女士；董事、总经理蔡万峰先生；副总经理、董事会秘书黄博先生；财务总监伍永兵先生。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、投资者：**公司19年营收略有下降，但净利实现了扭亏为盈，请问具体是什么原因呢？**副总经理、董事会秘书黄博：**尊敬的投资者，您好！报告期内，公司大力发展高端智能装备产业，积极布局高、中端市场，实现高端智能装备业务平稳增长；同时，公司积极推动消费电子产品精密结构件业务整合与剥离工作，整合效果显著，经营性亏损同比大幅度收窄，最终公司实现扭亏为盈。谢谢！**2、投资者：**董事长加码定增成为公司的实际控制人，未来公司的发展规划、工作重心是否也会有相应的调整？**副总经理、董事会秘书黄博：**尊敬的投资者，您好！公司未来重点发展高端装备制造业务、积极培育发展智能制造服务业务。关于公司未来发展规划、工作重心，请关注公司《2019年度报告》之“第四节经营情况讨论与分析 九、公司未来发展的展望”的相关内容。感谢您对公司的关注！**3、投资者：**一季度口罩机业务为公司的业绩带来新的增长点，目前该业务的新增订单有多少？利润增速在二季度能否保持持续高速增长的势头？ **副总经理、董事会秘书黄博：**尊敬的投资者，您好！公司经营业绩的具体情况，请以公司后续披露的定期报告、临时性公告为准。感谢您的关注和支持！**4、投资者：**公司产品的国内外市场占比多少？国外市场主要分布在哪？境外销售渠道是以直销还是分销代理为主？**财务总监伍永兵：**尊敬的投资者，您好！目前中国仍是世界上数控机床需求量最大的国家，现阶段公司的重心仍然在国内市场。同时，公司将利用核心产品高性价比的优势，积极布局海外市场，不断提高出口比重。目前公司产品的国内市场占比超过99%，境外市场以东南亚为主，采取直销与分销相结合的销售模式。**5、投资者：**产品在境内外售价有差别吗？毛利润怎样？未来是否有考虑进一步拓展海外市场？**财务总监伍永兵：**尊敬的投资者，您好！公司产品在境内外销价无明显差别，毛利润在合理范围内。现阶段公司的重心仍然在国内市场，未来公司将利用核心产品高性价比的优势，积极布局海外市场，不断提高出口比重。感谢您对公司的关注！**6、投资者：**公司的原材料是否需要通过进口采购？疫情对原材料采购影响大吗？目前供应链是否已完全恢复正常？**董事长夏军：**尊敬的投资者，你好！公司的原材料进口比重较低，主要是国内采购，疫情对原材料采购影响有限，目前供应链已恢复正常。**7、投资者：**请问公司是出于怎样的考虑决定剥离消费电子产品精密结构件业务？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！2018年度开始，全球智能手机市场呈现负增长态势，上游附加值不高的消费电子产品精密结构件行业由于产能过剩，快速陷入同质化竞争格局。同时，为降低智能手机的制造成本，及应对全球经济环境变化和行业整体低迷态势，部分终端厂商将精密结构件产能向低人力成本的东南亚地区迁移，导致公司正式订单量同步出现下降，产品毛利率快速下滑，经营成本上升，经营风险激增，消费电子产品精密结构件业务出现持续亏损局面。投资者关系活动主要内容介绍经慎重评估，鉴于消费电子产品精密结构件市场竞争较为充分，经营风险较大，为提升上市公司抗风险能力，本着对全体股东高度负责的态度，公司董事会决定整合和剥离消费电子产品精密结构件业务，未来不再从事消费电子产品精密结构件的生产制造。感谢您对公司的关注！**8、投资者：**公司在控制成本，降低费用方面会采取哪些有效措施？ **总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！公司将强化全流程管理，对采购、计划、生产、库存、交付进行全过程控制，加强精益生产管理和标准量化管理，积极做好成本控制；同时公司将持续提高费用管控精度，将销售费用、管理费用和财务费用比例控制在合理区间，进而控制成本、降低费用。感谢您对公司的关注！**9、投资者：**19年研发投入金额以及研发人员同比下降幅度较大的原因？今年在研发投入上有怎样的计划？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！公司消费电子产品精密结构件业务进入深度整合期，精密结构件业务对应研发投入及研发人员相应减少，报告期研发投入占营业收入比例下降。未来公司将利用领先的研发平台，加大系统关键功能部件深度研发，推动现有产品的迭代升级；积极推进数控机床自动化联线，持续推动产品“高速、高精、多轴、智能”化升级；在丰富和优化5G产业链相关数控机床装备产品的同时，大力拓展轨道交通、航空航天、军工市场等领域新产品的开发。具体的研发重点工作主要根据公司的战略、生产及客户需求，对相关产品进行研发投入。感谢您对公司的关注！**10、投资者：**公司在5G领域有什么技术储备？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！5G商用时代的到来，带动5G基站建设加速及5G智能手机需求快速增长，将推动5G基站核心部件和5G通讯类产品精密结构件加工需求的同步增长，从而带动公司所在的数控机床产业的发展。公司紧跟5G产业发展趋势，积极进行技术储备，围绕5G产业链核心部件及相关产品的精密加工需求，快速布局，并于2019年8月22日在深圳发布了5G智造整体解决方案及相关新品，15款针对5G智能制造加工的新品，涵盖高速钻铣攻牙加工中心、立式加工中心、卧式加工中心、玻璃精雕机、激光切割机等多个系列，未来公司将利用领先的研发平台，加大系统关键功能部件深度研发，推动现有产品的迭代升级；积极推进数控机床自动化联线，持续推动产品“高速、高精、多轴、智能”化升级。感谢您对公司的关注！**11、投资者：**目前公司的产品是否存在积压？一季报账面上的12亿存货要怎么去消化？**财务总监伍永兵：**尊敬的投资者，您好！公司的期末存货包括原材料、在产品、产成品、模具、发出商品等，目前公司产品无明显积压情况。感谢您对公司的关注！**12、投资者：**请问公司目前有哪些产品已实现进口替代？产品的性能是否能与国际水平相抗衡？ **总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！公司高速钻铣攻牙加工中心等产品已实现进口替代，产品性能及性价比相对于进口产品具有竞争优势。**13、投资者：**19年公司在研发上有取得怎样的成果？今年会有什么适应市场的新产品落地吗？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！2019年公司在研发上取得的成果请参阅公司《2019年度报告》之“第四节经营情况讨论与分析一、概述（四）持续强化研发创新能力”部分。投资者关系活动主要内容介绍未来公司将利用领先的研发平台，加大系统关键功能部件深度研发，推动现有产品的迭代升级；积极推进数控机床自动化联线，持续推动产品“高速、高精、多轴、智能”化升级；在丰富和优化5G产业链相关数控机床装备产品的同时，大力拓展轨道交通、航空航天、军工市场等领域新产品的开发。具体的研发重点工作主要根据公司的战略、生产及客户需求，对相关产品进行研发投入。感谢您对公司的关注！**14、投资者：**受益于新基建带来的新机遇，公司作为5G基站设备平台厂商，对未来产品市场的发展空间有怎样的看法？**董事长夏军：**尊敬的投资者，您好！2020年以来，在政策的推动下，5G建设将全面加速。2020年3月，工信部发布《关于推动5G加快发展的通知》，提出全力推进5G网络建设、应用推广、技术发展和安全保障，充分发挥5G新型基础设施的规模效应和带动作用，支撑经济高质量发展。2020年4月23日，国新办在北京召开一季度工业通信业发展情况新闻发布会，据介绍，截至2020年3月底，全国已经建成5G基站数量达19.8万个，预计全年新建5G基站超过50万个。根据前瞻产业研究院关于5G基站建设预测数据，未来5年中国5G基站建设将迎来大爆发，每年投资金额为3,000-5,000亿，5年总投资将超过2万亿。随着全球整体数据流量激增，5G基站投资规模将远超4G时代，预计2021年我国每年新增5G基站数量将达百万个。5G建设的加速将推动5G基站核心部件精密结构件加工需求的同步增长，从而带动公司所在的数控机床产业的发展。感谢您对公司的关注！**15、投资者：**应收账款的回款周期一般控制在多长时间？坏账率怎样？公司在加快应收款的资金回笼方面有什么做法？**财务总监伍永兵：**尊敬的投资者，您好！公司2019年应收账款的平均周转天数为124天，公司以预期信用损失为基础计提应收账款坏账损失，目前公司应收账款的实际坏账损失率较低。为加强公司应收账款的管理，公司针对客户应收账款事前，事中、事后各阶段采取不同的管理策略，积极推进公司资金的回笼。感谢您对公司的关注！**16、投资者：**公司在数控机床高端装备行业的标的竞争对手有谁？自身的竞争优势体现在哪？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！公司在高端智能装备领域竞争对手主要有日本兄弟公司，日本FANUC公司，海天精工，广东科杰等。经过多年发展，公司在行业地位、品牌美誉度、客户认可度、销售布局及市场响应、核心技术等方面具备核心竞争力，详细情况请参阅公司《2019年度报告》之“第三节公司业务概要三、核心竞争力分析”。感谢您对公司的关注！**17、投资者：**现阶段公司经营面临的最大挑战是什么？**董事长夏军**：尊敬的投资者，您好！现阶段公司面临的最大挑战是，一方面需要快速完成消费电子产品精密结构件业务整合与剥离工作，另一方面要推动高端智能装备业务又好又快发展，从而以良好的经营业绩回馈广大投资者！投资者关系活动主要内容介绍**18、投资者：**公司在2019年及2020年第一季度未发生接待调研、采访等活动，今年在加强做好投资者管理工作上会有什么具体行动？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！未来，公司将进一步加强投资者关系管理工作，通过互动易、投资者电话会议、业绩说明会、分析师会议、线下调研等多种方式与广大投资者互动交流，传播公司价值！感谢您对公司的关注！**19、投资者：**未来公司在3C电子、5G通信和新能源汽车三大领域有什么重点布局吗？**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！公司高端智能装备产品面向5G产业链、消费电子、通信、汽车制造、航空航天、轨道交通等多个行业。公司高端智能装备业务已由金属加工设备为主的单一产品结构转向3C领域不同材质产品加工设备和非3C领域通用数控机床相结合的多种高端智能装备产品，深度把握5G应用带来的市场机遇，持续拓宽产品应用领域，丰富装备产品储备。同时积极把握行业先进技术发展趋势，不断升级系统关键功能部件性能，通过成本控制提高产品性价比，提升售后服务水平和品牌美誉度，增强核心产品市场竞争力。感谢您对公司的关注！**20、投资者：**您好，可以加一下微信吗，后面详细交流一下173\*\*\*\*\*\*41。**总经理蔡万峰：**尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的关注，谢谢！ |
| 附件清单 | 无。 |
| 日期 | 2020年5月8日 |