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：2020-004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员 | 太平洋证券股份有限公司 曾博文  五矿资本控股有限公司 徐 慢  深圳市钜汇投资有限公司 叶 刚  国信证券股份有限公司 刘得心、徐曹凤  个人投资者 张 强、陈洪涛 |
| 时间 | 2020年6月4日（星期四）上午 10:00-12:00 |
| 地点 | 东莞市东城区伟丰路劲胜智能制造产业园行政办公楼1楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书 黄博先生；证券事务代表 陈文娟女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、公司基本情况介绍：**  **劲胜智能：**公司目前大力发展核心主业高端智能装备业务，积极培育和发展智能制造服务业务，持续整合与剥离消费电子产品精密结构件业务，同时不断推进治理结构的完善，为公司未来主业的发展提供更稳定的治理环境。  （1）高端智能装备业务：2019年以来，受到中美贸易战、宏观经济下行、汽车制造业投资低迷、3C领域需求量减少等多重不利因素的影响，数控机床行业面临一定程度的挑战。在此背景下，公司迎难而上，采取多种措施，化解外部的不利影响，并积极抓住了5G相关的机遇，在行业内率先发布了5G智造整体解决方案及相关新品，市场反馈非常好。整体来讲，2019年公司高端智能装备业务实现了平稳发展。2020年一季度，公司积极应对新型冠状病毒肺炎疫情影响，有序地推进了复工复产。目前，公司高端智能装备业务订单充裕，产销两旺。  （2）消费电子产品精密结构件业务：2019年度，公司通过投资、转让、出租、出售等方式，对原有消费电子产品精密结构件业务、资产、人员实施全面整合，并取得积极进展。2019年，公司消费电子产品精密结构件业务经营性亏损大幅收窄，整合效果显著。2020年，公司将继续投入资源，深化消费电子产品精密结构件业务的整合，力争在本年实现整合工作的基本收尾。  （3）公司治理方面：公司在今年2月启动了非公开发行A股股票工作，根据近期调整后的方案，本次非公开发行完成后，公司董事长夏总及一致行动人合计持股比例将达到20.14%，公司拟认定夏总为控股股东、实际控制人。夏总作为高端智能装备业务的创始人，未来被认定为公司控股股东、实际控制人，将使公司顶层架构回归本位，为公司未来主业的发展提供更稳定的治理环境。  总的来说，随着业务结构和公司治理的优化，公司发展将进入新的局面，公司未来核心主营业务的发展将会更加积极高效。  **2、调研机构：**为什么公司2019年度消费电子产品精密结构件业务收入占比依然较高，预计2020年将有何变化？  **劲胜智能：**2019年度，公司全面推进消费电子产品精密结构件业务整合。在整合过程中，除少部分消费电子产品精密结构件产品存在阶段性产销外，公司主要作为接单平台，将订单发给所剥离资产存续方进行生产加工，由公司协助进行原材料及产成品的阶段性购销，因此2019年度公司消费电子产品精密结构件业务收入规模依然较高，全年度实现营业收入33.19亿元，随着业务整合的深入及公司作为接单平台的过渡期结束，预计2020年及以后公司消费电子产品精密结构件业务收入规模将大幅下降。  投资者关系活动主要内容介绍  **3、调研机构：**公司的非公开发行股票事项目前进展如何，是否受到证监局处罚的影响？  **劲胜智能：**公司修订后的发行A股股票方案相关事项已经由公司股东大会审议通过，目前正在积极推进保荐机构内核工作，并择机提交申报材料。广东证监局对公司采取的出具警示函的措施属于行政监管措施，不属于行政处罚，公司的非公开发行股票相关事项不会受到影响。  **4、调研机构：**高端智能装备业务方面，公司有哪些产业基地？  **劲胜智能：**在产业基地布局上，目前公司已经拥有深圳、苏州、宜宾三个高端智能装备产业发展基地，分别处于珠三角、长三角、中西部三个重要的高端装备产业聚集区内，在地域分布上具备明显的区位优势。  **5、调研机构：**宜宾产业基地的建设进展情况如何？  **劲胜智能：**公司子公司深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“创世纪”）基于供应链布局和西南市场开发需要，于2019年8月在临港经济技术开发区设立了全资子公司宜宾市创世纪机械有限公司，并根据高端智能装备业务整体发展规划，积极推进产业基地的建设，计划2021年竣工。  **6、调研机构：**公司的行业地位如何？  **劲胜智能：**公司综合实力位于数控机床行业前列，在3C细分领域销量持续领先，其中钻铣攻牙加工中心累交付超过60,000台，位居国内单项产品行业第一。作为细分行业龙头企业，经过多年的创新发展，在品牌效应、人才优势、研发能力、产品品质、售后服务等多方面形成了较强的竞争优势。  **7、调研机构：**公司机床产品数控化率有多高？  **劲胜智能：**公司机床产品的数控化率为100%，在行业内处于较高的水平。  **8、调研机构：**公司的智能制造服务业务未来有何规划？  **劲胜智能：**公司未来将在在做好高端智能装备核心主业的同时，加快智能制造服务业务的培育力度，发挥集团协同效应，提升智能工厂解决方案在3C消费电子领域的普及度，并积极在新能源汽车、医疗行业等其他领域推广，努力成为国内领先的智能工厂信息系统整体解决方案提供商。  **9、调研机构：**高端智能装备业务方面，公司重点开拓哪些应用领域，有何发展规划？  **劲胜智能：**公司高端智能装备产品门类齐全，可广泛应用于下游各行业，其中公司重点关注消费电子、5G、新能源汽车等应用领域。公司持续推动高端智能装备产品和服务的优化升级，同时积极培育智能制造服务业务，提升智能工厂解决方案在消费电子领域的普及度。公司未来不局限于为客户提供产品，还为客户提供基于高端装备的整体解决方案，用增值服务巩固原有客户、开拓新客户，增加公司产品和服务的附加值。  投资者关系活动主要内容介绍  **10、调研机构：**公司在5G方面有哪些布局？  **劲胜智能：**5G行业是公司重点拓展的下游行业之一。5G基站建设速度加快和5G智能手机普及率逐渐提升，带动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，从而带动公司高端智能装备产品需求增长。2019年度，公司围绕5G产业链核心部件及相关产品的精密加工需求，进行了快速布局，发布了针对5G智能制造加工的新品及5G智造整体解决方案，产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，取得了良好的市场反馈，已为公司在5G领域业务的拓展打下了基础。  **11、调研机构：**国产机床的进口替代对公司业务有什么具体影响？  **劲胜智能：**国产机床的进口替代为公司带来很好的市场机会。创世纪的钻铣攻牙加工中心等核心产品，质量稳定可靠，性能、刚性、精度、产销规模、服务能力等方面可以与国际领先企业竞争。同时作为本土优秀机床企业，公司产品性价比更高，售后服务响应更快。近年来，部分国内外知名手机供应链厂商对公司产品的认可度不断提高，并逐步使用公司产品替代进口产品，为公司产品带来新的需求。  **12、调研机构：**公司有哪些核心竞争优势？  **劲胜智能：**创世纪自2005年成立以来一直以高端智能装备为核心主业，在产品和产业布局、品牌影响力、销售布局及服务、技术等方面有较深的积累和沉淀，具备核心竞争优势，目前综合实力位于行业前列。  第一，创世纪是专业的数控机床高端装备生产制造商，能够为客户提供整套机加工解决方案，公司产品线广泛覆盖金属切割、非金属切割、激光切割等多个领域，高度钻铣攻牙机等系列产品销量在行业内绝对领先，创世纪在珠三角、长三角、中西部等三个重要的产业聚集区内均拥有产业基地，在这样的区位优势下，发展后劲是很足的。  第二，创世纪拥有较高的品牌美誉度和客户认可度。创世纪名下商标 “TaiKan” “台群”是“广东省著名品牌”、创世纪获得过深圳市人民政府设立的最高质量荣誉— “深圳市市长质量奖”；同时，公司产品品质优良、性价比高、售后服务及时、周到，长期下来获得了客户的高度认可，比亚迪、富士康、欧菲光、蓝思科技、长盈精密这些下游行业的一线客户都是公司产品的重要用户。  投资者关系活动主要内容介绍  第三，创世纪拥有持续优化的销售布局及快速的市场响应。公司在“市场是龙头”的战略定位下，以国内国外一盘棋的渠道布局、直销与分销相结合的销售模式、最大化贴近市场的销售策略、“营服一体化”的服务模式，构成了快速响应市场的核心竞争力，2011年公司抓住了市场上新出现的金属结构件精密加工需求，在行业内率先推出了高速钻铣攻牙加工中心产品，目前销量国内持续领先；2019年，公司抓住了5G市场新需求，率先推出适用于5G基站核心部件和5G通讯类产品结构件加工的数控机床系列产品，在市场端获得不错反响。  第四，创世纪始终坚持技术引领的经营理念。公司在“技术是根本”的战略定位下，设有院士（专家）工作站、工程实验室、工程技术研究中心、深圳市企业技术中心等研发创新平台和创世纪研究院，有超过300人的高端智能装备研发团队，具备行业领先的自主研发能力，为公司可持续发展提供了重要支撑和技术保障。同时公司注重知识产权，是国家知识产权局认定的“国家知识产权优势企业”。 |
| 附件清单 | 无。 |
| 日期 | 2020年6月4日 |