证券代码：300083 证券简称：创世纪

**广东创世纪智能装备股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-010

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | **线下投资者：**北京高华证券有限公司 杜 茜；高盛（亚洲）有限责任公司 虞胥菁；上海枫池资产管理有限公司 李昕乘；东方证券股份有限公司 赵梓涵；中国银河证券 张斯莹；Yulan Capital 陈恺睿。**线上投资者：**Barings LLC - Investment Advisor Rong Baiding；INVESCO Asia Ltd - Hong Kong Eric Cheng； INVESCO Asia Ltd - Hong Kong Jean Rao；Macquarie Funds Mgmt Hong Kong Ltd Gloria Yu；Manulife Li Wenlin；Optimas Capital Yan Yan；TaikangAsset Management Ray Li；Wellington Investment Management Angel Pan；Wellington Investment Management Lilian Li。 |
| 时间 | 2020年11月11日（星期三）下午 14:30-15:30 |
| 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 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书 黄 博证券事务代表 陈文娟 |
| 投资者关系活动主要内容介绍投资者关系活动主要内容介绍投资者关系活动主要内容介绍投资者关系活动主要内容介绍投资者关系活动主要内容介绍 | **一、介绍公司基本情况：****创世纪：**（1）公司发展历程：公司成立于2003年4月，最初主要是从事消费电子塑胶精密结构件业务。2010年5月在深圳证券交易所创业板上市，2015年通过收购深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“深圳创世纪”）100%股权进入高端智能装备领域。2018年以来，随着精密结构件行业快速进入同质化竞争格局，部分终端厂商将精密结构件产能向东南亚地区转移，公司精密结构件业务订单量下降，经营风险较大，因此，公司在2019年第二次临时股东大会审批的业务整合方案框架下，对精密结构件业务进行全面整合剥离。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，持续整合与剥离精密结构件业务。（2）精密结构件业务剥离进入尾声：精密结构件业务是重资产、劳动密集型业务。公司通过投资、转让、出租、出售等方式，对原有精密结构件相关的业务、资产、人员实施全面整合与剥离，现在已进入收尾阶段。2020年前三季度，公司精密结构件业务实现营业收入27,451.96万元，占营业总收入的10.86%，收入规模大幅下降，经营性亏损进一步收窄。（3）高端智能装备业务发展持续向好：公司高端智能装备业务2015年-2017年稳步增长，分别实现净利润2.55亿元、3.66亿元、5.73亿元，超额完成了业绩对赌期承诺的业绩。公司高端智能装备业务2018年、2019年受到中美贸易战、宏观经济下行、3C领域固定资产投资放缓等因素影响，收入和净利润出现阶段性波动。2020年数控机床行业整体回暖，苹果供应链向国内市场转移，前三季度，得益于高端智能装备产品综合性能、技术水平、性价比、本地化服务等多重优势，公司产品在3C领域及核心用户全面渗透，部分典型客户首次成为公司的重要合作客户，钻铣攻牙加工中心（以下简称“钻攻机”）产品订单充足，并实现快速增长；同时，通过近年来持续布局通用机床市场，立式加工中心产品类通用机床延续上半年的增长势头，前三季度累计出货量逆势超过2019年全年水平。公司在数控机床领域已有十五年积累沉淀，综合实力位于行业前列。公司未来将继续深耕数控机床领域，大力发展核心主业，不断提高市场占有率。**二、问答交流：****1、调研机构：**公司主要的产品品种有哪些？**创世纪：**深圳创世纪最初以生产钻攻机系列产品为主，产品凭借高精度、高稳定性、高性价比受到行业内的普遍认可。立足于传统3C优势业务，深圳创世纪逐步丰富产品线，大力发展通用机床业务（以立式加工中心机床为主），形成了3C机型业务与通用机型业务协同快速发展的格局。目前公司产品门类齐全，涵盖金属切削机床、非金属切削机床、激光切割机床等三个主攻方向，细分为高速钻铣攻牙加工中心系列、立式加工中心系列、卧式加工中心系列、龙门加工中心系列、数控车床系列、高速雕铣机系列、玻璃精雕机系列、3D热弯机系列、激光切割机系列等，能够为客户提供整套机加工解决方案，是国内同类型企业中技术宽度最广、产品宽度最全的企业之一。**2、调研机构：**公司产品性能与发那科等海外竞争对手相比，有哪些区别？**创世纪：** 3C领域钻攻机产品在高精度、高效率、高可靠性等方面的要求较高，过去国内市场以海外厂商的机床产品为主。近几年，随着智能装备行业技术的进步，国产设备质量逐步提升，已形成国产替代趋势。公司在与3C领域客户合作的过程中，不断积累技术和经验，促进产品性能逐步提升。在产品综合性能方面，公司产品加工精度、加工效率、稳定性、光洁度、良品率等方面，已能够满足客户的需求；同时，在性价比方面，公司能够为客户提供更高性价比的产品，降低客户的投资成本和投资风险。**3、调研机构：**3C系列产品和通用系列产品客户分布情况是什么样的？**创世纪：**公司高端智能装备业务3C系列产品的典型客户有比亚迪电子、领益智造、东山精密、长盈精密、科森科技、通达集团、威博精密、杨达鑫科技、旺鑫精密等；通用机系列产品的典型客户有东山精密、飞荣达、东莞建升、信强电子、深圳格兰达、春兴精工、京信通信、武汉凡谷等华为供应链及中兴供应链客户。**4、调研机构：**请展望一下公司未来产品的销量？**创世纪：**目前钻攻机销量增长短期主要是来源于增量市场，随着时间延长、存量市场换机需求显现，预计未来产品销售市场将是增量市场和存量市场并行的局面。通用机床应用领域广泛、市场空间很大，公司进入通用机型领域时间还不长、当前市场占有率不高，未来将加大通用机的市场布局，持续扩大市场份额。**5、调研机构：**公司3C系列产品和通用机系列产品毛利率大概在什么区间？**创世纪：**公司数控机床综合毛利率在31%左右，其中，3C机型系列比通用机型系列毛利率略高。**6、调研机构：**公司有哪些措施提升通用机毛利率水平？**创世纪：**公司3C机型和通用机型的供应链重合度较高，因此，随着生产规模的持续扩大，公司拥有的规模优势将转化为供应链成本优势，达到降低成本的效果。此外，公司通用机型初入市场和扩张阶段均适度采取积极的销售政策，提供高性价比的产品快速扩大市场份额，随着市场份额的逐步扩大，未来将驱使价格顺应市场趋势、适度保持利润空间。**7、调研机构：**公司产能布局是什么样的？**创世纪：**目前公司拥有深圳、苏州、宜宾三大生产基地，其中，苏州基地以生产通用机系列产品为主；宜宾基地定位主要是覆盖西南区域市场，根据区域市场的需求生产产品，今年因公司钻攻机产品订单旺盛、供不应求，其目前主要生产钻攻机产品；东莞沙田基地定位主要是承接深圳生产基地的产能，随着该地产业园逐步建设完成，预计子公司深圳创世纪的产能将陆续搬迁到东莞沙田基地。**8、调研机构：**公司加大通用机产品市场拓展，在营销体系方面是怎样做战略调整的？**创世纪：**公司在通用机型市场拓展方面主要针对产业集中度相对较高、有发展前景的行业，比如5G产业链、医疗器械、轨道交通行业进行直销，同时灵活运用多种营销模式，如直播、网络销售、展会等多种方式扩大产品销售。公司近年通用机型的增长，与公司采用的灵活营销模式息息相关。**9、调研机构：**公司通用机床与同行业相比，有哪些领先优势？**创世纪：**由于应用领域的区别，通用机床加工精度、稳定性等方面要求往往没有3C机型高。公司作为3C机型领域的优势厂商，将3C领域的产品和技术优势延伸拓展到通用机型领域，机床检测指标较具优势，产品拥有较高的综合性能和性价比。**10、调研机构：**3C领域客户机床设备置换沉没成本较高**，**公司将采取哪些销售策略来打消客户在这方面的顾虑？**创世纪：**公司为所有产品长期提供维修保养服务、售后服务，为公司的二手机产品流通市场赋能，从而提高公司二手机产品保值率，有效控制客户的换机成本，为客户创造价值。**11、调研机构：**公司数控机床产品核心零部件的供应商主要有哪些？**创世纪：**数控机床核心零部件除数控系统、丝杆导轨、轴承这三类零部件大部分需要进口外，其他零部件基本实现国产替代。公司已实现刀库、电主轴等零部件的自主设计，通过委托加工方式生产。数控系统供应商包括日本三菱、发那科，德国西门子和华中数控等。**12、调研机构：**公司2020年第三季度装备产品出货量6232台，从三季度营业收入规模看，销量大概是4000多台，这个差异是否是订单交付延期导致的？**创世纪：**2020年第三季度公司钻攻机产品供不应求，产能不足，公司采用均衡交付的策略，针对每笔订单分批次交付部分产品。但客户按照订单对机床产品进行统一验收，由此导致当期实现收入确认的销量比交付量要少。**13、调研机构：**公司向特定对象发行股票项目进展如何？**创世纪：**公司日前修订了向特定对象发行股票方案的部分内容，目前正在积极组织回复深圳证券交易所的审核问询回复；公司将在完成相关工作后，继续推动项目进度。 |
| 附件清单 | 无。 |
| 日期 | 2020年11月11日 |