证券代码：300083 证券简称：创世纪

**广东创世纪智能装备集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2021-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员 | Morgan Stanley 罗 磊；Morgan Stanley 王卓然；SkyboundCapital 吴一新；高瓴资本集团 刘 竞；中国国际金融股份有限公司 郭威秀；进化论资产管理有限公司 冼颖彤；深圳前海瑞园资产管理有限公司 张临川；恒盈资产管理有限公司 赖柱安、杨南翔；枫池资产管理有限公司 邢 哲；广东南传资产管理有限公司 张广文；盈峰资本管理有限公司 张 珣；深圳市唐融投资有限公司 杨志灿等。 |
| 时间 | 2021年1月8日（星期五）上午 10:00-11:30 |
| 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6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：**欢迎各位投资者来到公司调研，首先向大家介绍一下公司基本情况：**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、出现大幅亏损、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、高端智能装备业务发展持续向好**2015年以来，高端智能装备业务经营主体深圳创世纪在大幅超额完成业绩承诺的同时，始终保持稳定的利润贡献和良好的发展态势，是公司的核心业务和利润来源。2020年度，数控机床行业整体回暖、国际一线高端消费电子品牌供应链向国内市场转移，公司得益于综合性能、技术水平、性价比、本地化服务等多重优势，高端智能装备产品在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；通过近年来持续布局通用机床市场，立式加工中心类通用机床延续上半年的增长势头。公司2020年前三季度累计出货量逆势超过2019年全年水平。**3、精密结构件业务剥离已进入尾声**精密结构件业务是重资产、劳动密集型业务，公司2018年以来花大力气、集中精力通过对外投资、出租、出售等方式，对其相关业务、资产、人员实施了全面整合与剥离。业务方面，精密结构件业务营业收入从去年的33.19亿元减少至2020年三季度的2.74亿元；人员方面，公司按照“人随业务走、人随资产走”的原则，根据国家有关法律法规规定、平稳转移了相关人员劳动关系；资产方面，公司积极推动相关资产剥离与处置工作，2020年底基本完成整合与剥离的收尾工作。**二、问答交流****1、调研机构：**公司向特定对象发行股票项目从2020年9月收到深圳证券交易所第一次审核问询函到2021年1月7日获得深圳证券交易所审核通过，经历的时间较长，主要是解决哪些问题？**创世纪：**公司收到深圳证券交易所第一次反馈的审核问询函后，积极对其中关于战略投资者界定、管理层收购等重要问题进行了充分详细的论证，进而终止引入战略投资者，并认定董事长夏军先生认购公司向特定对象发行股票构成管理层收购。公司已根据管理层收购相关规定的要求改组董事会，增选一位独立董事，针对向特定对象发行股票构成管理层收购重新履行董事会、股东大会审议程序，主要系在审议程序上花费较长时间。**2、调研机构：**公司向特定对象发行股票项目的实施对公司有哪些影响？**创世纪：**公司向特定对象发行股票，一方面为经营发展融入流动资金，另一方面公司董事长通过认购新增股份成为公司控股股东、利于治理结构归位和公司核心主业长远发展，同时，公司时隔五年重启股权融资，有利于丰富公司融资渠道。**3、调研机构：**国家制造业转型升级基金股份有限公司（以下简称“国家制造业基金”）投资深圳创世纪，对公司有哪些影响？**创世纪：**国家制造业基金投资入股公司控股子公司深圳创世纪，将对公司产生积极影响：（1）业务方面：国家制造业基金拟聚焦机床产业链上下游，选择核心功能部件、数控系统、机床整机和下游应用环节优势企业开展战略性投资，推动良好的产业生态建设。深圳创世纪将结合自身发展战略，积极寻求与国家制造业基金已投资及拟投资的高档数控机床功能部件企业在合法合规的基础上开展业务合作。（2）融资方面：国家制造业基金本次投资深圳创世纪5亿元，有助于增强公司资金流动性，优化资产负债结构。国家制造业基金由国家财政部、国开金融有限责任公司等股东发起，其股东中不乏实力雄厚的金融机构，可为公司后续开展融资提供多元化渠道。（3）政策支持：公司期待能够通过国家制造业基金对接和利用高端装备产业的相关扶持政策和资源。**4、调研机构：**深圳创世纪的高端智能装备业务收入规模是什么水平？**创世纪：**2020年前三季度，从事高端智能装备业务的深圳创世纪及其下属企业（合并财务报表）营业收入为218,800.91万元，详情已披露于公司《2020年第三季度报告全文》。**5、调研机构：**如何看待核心主业的行业竞争格局和公司产品的市场地位？**创世纪：**区分产品应用领域来看，在3C细分领域，随着3C行业从终端3C产品生产商到产业链中游供应商的集中度的提升，上游机床设备的制造商集中度也逐渐提高。目前公司为国产3C机型的龙头企业。通用机应用领域较广，较3C细分领域市场容量大，但行业比较分散，生产厂商众多，所以厂商的市场集中度不高。从市场占有率情况来看，目前行业尚没有形成某单一企业较大市场占有率的格局；从销量上来看，公司属于行业第一梯队。未来公司将加大通用机型系列产品的销售力度，逐步提高通用机的市场占有率。**6、调研机构：**公司高端智能装备产品销售模式是怎么样的？**创世纪：**公司高端智能装备产品中的3C机型主要以直销模式进行销售，通用机型以直销与分销相结合的模式进行销售。**7、调研机构：**公司通用机业务发展现状如何？**创世纪：**通用机是公司近几年大力布局和发展的产品系列。公司从2017年开始大力拓展通用机床市场，三年多时间以来，通用机销售实现比较快的增长。从销量上来看，公司当前已跻身通用机型行业的第一梯队。通用机的快速增长主要得益于通用机系列产品高综合性价比、供应链成本优势、灵活多样的销售策略等多重优势：（1）产品综合性能高。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。（2）规模优势。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。（3）灵活多样的销售策略。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。**8、调研机构：**通用机业务的竞争对手有哪些？**创世纪：**通用机领域市场主体分布较为分散，沈阳机床、国盛智科、海天精工等机床行业上市公司都有生产此类产品。**9、调研机构：**公司产能规划是什么样的？**创世纪：**公司目前拥有深圳、苏州、宜宾三大高端智能装备生产基地，其中，深圳基地主要生产包含钻攻机、精雕机系列的大3C系列产品；苏州基地当前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、其目前主要生产钻攻机产品。公司同时在东莞沙田建设产业园，该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，预计未来深圳基地的产能将陆续搬迁到东莞沙田。公司高端智能装备产品当前市场需求旺盛，为更好地满足客户需求，公司不断推动产能增加，预计2021年内产能规模将逐步扩大。**10、调研机构：**公司如何看待和应对机床行业关键人才流动的问题？如何保障人员的供给？**创世纪：**从生产经营模式上看，公司属于机床行业的轻资产模式企业。公司重点布局研发、装配、检测、营销与售后服务环节，保证产品的技术质量、性能及客户服务水平。针对人工、固定资产密集投入的零部件生产加工环节，公司采用外购、委托加工模式，因此，公司产能扩大所带来的员工规模增长相对可控。根据生产经营模式，公司重点关注并投入资源进行研发团队和核心技术团队、核心业务团队的引进、留用和管理，能够保障生产经营所需人才供给。随着数控机床行业发展集中度提升，未来将形成人才更加聚集的趋势，公司将在提高自身市场占用率、强化自身优势的同时，持续抓好关键环节的人才团队建设，促进业务稳定高效发展。**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：**数控系统、丝杆导轨、轴承三大类零部件对精密度、稳定性要求较高，目前公司这三大类零部件主要为进口，其中，数控系统供应商包括日本三菱、德国西门子、华中数控等。除此之外，其他零部件基本实现国产替代，主轴供应商包括昊志机电等企业。**12、调研机构：**公司有没有自制核心零部件的计划？ **创世纪**：公司已实现刀库、电主轴等零部件的自主设计、委托加工。在数控机床生产环节中，公司主要掌控整机装备和检测环节，保障产品质量、性能水平，同时狠抓市场营销与售后服务环节。总体上，公司采取轻资产运营模式，充分发挥规模优势，通过供应链管理实施成本控制，对其他零部件布局较少，暂无大规模自制相关零部件的计划。**13、调研机构：**海外企业受疫情影响较严重，公司核心零部件进口采购是否会受到影响？**创世纪：**公司与三菱等核心零部件供应商经过多年合作，已建立了稳定的合作伙伴关系；同时，公司属于3C细分领域机床龙头企业，核心零部件采购规模较大；此外，公司每年制定年度采购计划，与供应商提前沟通核心零部件的生产交货周期。因此，公司核心零部件供应链稳定性基本都能得到保障。**14、调研机构：**公司精雕机产品布局计划如何？**创世纪：**精雕机系列产品主要是为满足下游客户的需求定制开发的，目前不是公司主打产品。**15、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水平？**创世纪**：公司数控机床产品的综合毛利率在31%左右，其中，3C机型系列比通用机型系列毛利率高。**16、调研机构：**未来几年毛利率是否维持在同样的水平？**创世纪**：毛利率水平的变动取决于市场变化、公司营销策略等多重因素的影响。未来公司会顺应市场变化趋势，兼顾新老客户的需求，制定相应的营销策略。**17、调研机构：**如何看待数控机床行业的存量替换需求？**创世纪：**区分3C机型和通用机型来看，3C系列产品钻攻机主要应用于3C领域，属于细分行业，市场容量相对稳定。目前钻攻机销量增长短期主要是来源于增量市场，随着时间推移及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。通用机床市场发展时间较长，目前主要是产品更新换代的市场，该市场空间较大，公司力争逐步提升市场占有率。**18、调研机构：**新能源汽车产业链为公司带来的数控机床需求增量如何？**创世纪：**新能源汽车产业链是公司数控机床产品的应用领域之一，其供应链逐步成熟和稳定，公司正积极关注和布局。**19、调研机构：**公司精密结构件业务整合剥离的交易对方是哪些？**创世纪：**公司主要通过资产对外投资、出售、出租等方式整合剥离精密结构件业务，主要的交易对方系市场上生产经营消费电子精密结构业务的第三方，例如公司已披露的星星科技等。 |
| 附件清单 | 无。 |
| 日期 | 2021年1月8日 |