



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：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	主持人：华创证券 耿琛、鲁佩 参会人员：不特定投资者（共 104 名）
时间	2021 年 1 月 31 日（星期日）下午 16:30-17:40
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 黄博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍 2020 年度业绩情况</p> <p>创世纪：公司 2021 年 1 月 29 日披露了《2020 年度业绩预告》，预计 2020 年度营业收入为 332,000 至 352,000 万元，归属于上市公司股东的净利润为-62,800 至 -57,800 万元，其中，高端智能装备业务发展态势良好、保持稳定盈利，报告期净利润主要受加快整合精密结构件业务的影响。</p> <p>1、高端智能装备业务</p> <p>2020 年度，从事高端智能装备业务的深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“深圳创世纪”）及其下属企业（合并财务报表）实现归属于所有者的净利润预计为 49,260.78 至 51,466.49 万元，较上年同期预计增长 34%至 40%。公司核心产品在大 3C 领域及核心用户全面渗透、国产替代加速，部分典型客户首次成为公司的重要合作客户，钻铣攻牙加工中心产品（以下简称“钻攻机”）订单充足、产销两旺；同时，通过近年来的持续布局，立式加工中心类通用机床产品出货连续第三年实现翻番，成为公司业务增长的关键驱动力。公司全年数控机床产品累计出货量（含少量以经营性租赁实现的交付）首次突破 20,000 台，其中通用机床产品全年累计出货量突破 5,000 台。</p>

2、精密结构件业务

公司 2020 年度处于精密结构件业务整合收尾期，精密结构件业务产生经营性亏损约 22,323.66 万元；同时公司加快处置有关固定资产、存货，发生资产处置损失约 21,522.87 万元；针对剩余固定资产、长期股权投资、存货、应收款项可收回金额进行充分评估，分别足额计提减值准备，合计约 59,049.25 万元。上述事项对公司 2020 年度业绩产生重大影响。

经过 2020 年度的大力整合，截至 2020 年末，公司精密结构件业务相关剩余资产账面价值合计约 32,861.43 万元。其中，自用/已出租/拟对外投资并足额计提减值准备的固定资产剩余账面价值约 15,852.95 万元，预计可变现净值高于成本的存货账面价值 1,276.74 万元，已按谨慎原则足额计提减值的长期股权投资账面价值 1,934.33 万元。截至 2020 年末，精密结构件业务人员剩余人数 44 人，将按照法律法规规定予以平稳转移安置。

上述剩余资产、人员预计后续期间内不再对公司经营成果产生重大影响。截至 2020 年末，公司精密结构件业务的整合与剥离工作已基本完成。2021 年及以后，公司将不再专门从事精密结构件业务的经营。

3、随着精密结构件相关资产、人员及业务的“出清”，公司整体发展质量将会得到提升，从而为公司高端智能装备业务的稳定、健康、高效发展创造了良好的环境，公司得以集中资源做强做大核心主业，以良好的业绩回报投资者。

二、问答交流

1、调研机构：2020 年度公司高端智能装备产品出货量约 20,000 台，其中，通用机型出货 5,000 台，能否详细展开各单品的出货量情况？

创世纪：2020 年度数控机床产品累计出货量（含少量以经营性租赁实现的交付）首次突破 20,000 台。其中，3C 系列机型出货量约 15,000 台，大部分为钻攻机产品；通用机床产品全年累计出货量突破 5,000 台，大部分为立式加工中心。公司高端智能装备产品出货量具体数据，以公司后续披露的《2020 年度报告》为准。

2、调研机构：3C 系列产品的客户结构是什么样的？

创世纪：公司 3C 系列产品客户包括比亚迪电子、长盈精密等为代表的国内精密结构件行业客户，以及富士康为代表的台资企业客户。

3、调研机构：未来三年，公司产品线会有哪些扩展？

创世纪： 钻攻机是公司核心主打产品，未来会继续大力推动发展。钻攻机产品从 2010 年开始出货量显著增长。近几年，得益于国产替代趋势的到来，以及产品在一些核心客户方面的渗透，钻攻机发展势头迅猛、订单旺盛，公司将会继续巩固钻攻机在 3C 行业的市场份额。

立式加工中心是公司现阶段快速拓展的产品。立式加工中心是公司 2017 年以来重点布局的通用机机型，目前因公司有关业务发展时间短，加之行业总体结构分散，市场占有率尚有较大提升空间。未来公司会通过多种营销方式持续拓展立式加工中心市场，不断提高市场占有率。

公司同时在不断储备其他通用机床产品，发展多元化产品序列，其中，公司将重点布局新能源汽车领域，大力发展车床系列产品。

4、调研机构： 公司订单的交付周期多久？现在产能扩张节奏是怎么安排的？

创世纪： 3C 系列产品订单具有批次少、批量大的特点，公司根据产能情况，在订单交付方面进行优化，采取有序交付的方式进行交付。通用机系列产品一般订单批次多但批量少，受总体产能限制，交付存在一定瓶颈，交付周期需要 1-2 个月。

公司当前正在加快东莞沙田和四川宜宾产业园的建设进度，预计今年年中和年底分别能释放一部分产能。

5、调研机构： 目前公司通用机产品交付紧张，而 3C 系列产品存在一定周期性，是否可以通过调整产线布局分配产能？

创世纪： 公司正在持续优化交付结构，根据客户的采购订单数量和生产需求有序交付。通用机型中的立式加工中心客户分散，批次采购量小，公司会积极保证立式加工中心产品的交付，3C 系列产品采取均衡交付策略保障客户需求。

6、调研机构： 公司是轻资产运营模式，目前限制我们产能的主要是装配场地，还是生产员工人数，或是供应链原材料的供应？

创世纪： 产能限制因素通常主要是供应链供应和装配场地这两个方面。2020 年二至四季度，公司产品订单旺盛、产能爬坡直至饱和，供应链已经受压力测试，供应保障基本稳定，目前可以满足生产经营需要。公司目前的产能限制主要来自于装配场地的限制，装配环节对场地承重能力、高度有一定要求，而公司厂房可利用空间有限。为此，公司积极推动了宜宾、东莞等地产业园建设，促进产能规模扩大。

7、调研机构： 下一阶段产能扩充可能会受哪些因素的影响？

创世纪：在产业园建设方面，公司正在加快建设进度，确保按计划及时完工，在 6 月左右释放部分产能。在供应链方面，公司同步扩大供应商范围或对现有供应商提出更大量的需求，防患于未然，确保供应链的稳定性和安全性。

8、调研机构：通用机的单价和毛利率比钻攻机低，未来大力发展通用机，对毛利率和盈利能力会不会有影响？

创世纪：通用机领域行业比较分散，中小企业较多，行业毛利率水平总体不高。公司当前采取顺应市场价格、让利客户的策略快速进入市场，提高市场占有率。随着市场占有率的提高，公司将得以提高议价能力并通过产品升级换代改善毛利率。

9、调研机构：为什么通用机床行业这么多年没有大规模公司出来？

创世纪：国内机床行业发展虽然较早，但通用机床行业市场化发展的时间并不长。纵观机床行业的发展史，大致可以分为三个发展阶段：第一发展阶段是上世纪 50 年代到上世纪 90 年代，这 40 多年的时间里国有有机床企业作为行业主导，形成了机床行业的“十八罗汉”，发展比较好有沈阳机床集团、昆明机床有限公司、济南二机床集团有限公司、武汉重型机床集团有限公司等企业；

第二发展阶段是上世纪 90 年代到 2010 年，在这将近 20 年的时间里，民营机床企业开始涌入并逐渐形成了与国有企业竞争的格局；但从整体上看，国有企业还是在技术储备、市场规模等各方面优于民营企业；

第三发展阶段是 2010 年至今，这 10 年的时间里，受到国有企业改革、产业结构调整 and 去产能影响，民营企业的发展迎来了春天。随着技术的积累和进步，产品性能和质量的逐步提高，民营企业凭借灵活的市场化经营模式和良好的服务口碑，逐渐提高市场占有率。

由于机床行业市场空间较大，随着市场上大量民营企业的涌入，机床设备行业也形成了充分竞争的格局，同时也显现出了多而不强、行业集中度不高的特点。

10、调研机构：公司将采取哪些措施持续做大做强通用机型业务？

创世纪：（1）产品端：不断提高产品质量。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。公司将充分发挥产品质量的领先优势。（2）销售端：采取灵活多样的销售策略提升市场占有率。集中对某些行业进行市场渗透，并灵活运

用多种营销模式，如直播、网络销售、展会等多种方式丰富产品销售渠道。（3）管理方面：利用供应链规模优势降低成本。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，达到保持产品较高性价比并有效控制经营成本的目的。

11、调研机构：机床行业规模效应比较明显，目前公司机床产品销量和营收规模属于行业第一梯队，那么供应链采购成本是不是比同行业更有优势？

创世纪：具备一定规模优势。公司通用机系列和钻攻机产品供应链重合度较高，在发展通用机产品过程中，能有效的发挥钻攻机产品供应链方面的优势。公司立式加工中心这几年的快速增长，也是借助了核心产品钻攻机持续发展带来的优势。

12、调研机构：公司采取哪些措施控制数控系统、丝杆导轨等核心进口零部件供应链可能面对的缺口问题？

创世纪：目前公司数控系统主要来自海外供应商，同时也会向国内核心供应商采购一部分，总体上通过向多个供应商采购的方式来分散风险。从行业总体情况看，国产数控系统质量在逐步提升，国产替代进程在逐渐加速，公司预计未来不会产生较大的供应链缺口问题。

13、调研机构：公司是轻资产运营模式，未来随着公司体量做大，会不会在供应链方面进行布局？

创世纪：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。公司现阶段主要掌控整机装备和检测生产环节，保障产品质量、性能水平，核心零部件自产目前不是公司战略发展重点。

目前，公司资源优先投入到技术研发、营销体系建设方面，未来随着经营规模的扩大，不排除在核心零部件供应链端进行适当布局。

14、调研机构：如果行业下游周期景气度不高，下游客户款项回收不力会拖累公司发展，公司如何保证下游客户款项的回收？

创世纪：3C 系列机床产品销售具有客户集中、采购批量大的特点，部分大客户会通过分期付款方式支付，回款相对较慢，但此部分客户自身的业务规模较大，资质好、信誉高，应收账款的整体风险可控；通用机床产品销售具有客户分散、采购批量小的特点，回款相对较快。通用机产品销量的提升有利于改善公司经营活动现金流。

投资者关系活动主要内容介绍	<p>15、调研机构：华为受到制裁后，整个手机市场格局出现较大的变化，从手机上游供应链上来看，供应链的格局、出货量是否有变化？</p> <p>创世纪：从公司产品出货量数据看，非苹果系供应链采购量有一定程度下滑。</p> <p>16、调研机构：很多终端设备厂商在海外设厂，产能会逐渐转移到海外，这个对公司影响大不大？</p> <p>创世纪：根据公司产品销售数据来看，3C 系列产品 2020 年度订单增长明显，目前还没有明显迹象表明终端设备厂商在大规模向海外转移产能。但同时，公司已积累了海外市场开拓渠道资源和经验，如果 3C 行业市场向海外转移，公司也会提前做好海外市场布局以应对此类情况的发生，未来公司的设备也会面向东南亚等海外区域销售，快速适应市场的变化。</p> <p>17、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”）对公司提出了哪些要求？在资源方面，给公司提供了哪些帮助？</p> <p>创世纪：国家制造业基金可以在未来 24 个月内要求公司通过发行股份等方式购买其持有的深圳创世纪股权，从而成为公司股东。同时，国家制造业基金会在投资完成后 90 个工作日内向公司提名 1 名监事，后续再通过向公司提名 1 名非独立董事方式参与公司治理。</p> <p>公司引入国家制造业基金，可以借助其专业优势以及在业务、融资等方面资源优势、整合能力，推动公司核心主业持续做大做强。</p>
附件清单	无。
日期	2021 年 1 月 31 日