

股票简称：创世纪

股票代码：300083



广东创世纪智能装备集团股份有限公司

(广东省东莞市长安镇上角村)

创业板向特定对象发行 A 股股票

募集说明书

(注册稿)

保荐机构（主承销商）



申万宏源证券承销保荐有限责任公司
SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO., LTD

(新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦
20 楼 2004 室)

二零二一年一月

特别提示

发行人特别提醒投资者注意以下风险扼要提示。欲详细了解具体情况，请认真阅读本募集说明书“第五章 与本次发行相关的风险因素”。

一、买方信贷担保风险

公司子公司深圳创世纪主营数控机床等高端装备制造业务，深圳创世纪部分客户采用买方信贷模式购买产品。买方信贷模式指客户通过银行贷款或融资租赁方式购买产品、卖方为买方的融资提供担保的销售模式。

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，公司为客户提供买方信贷担保的发生额分别为 26,713.05 万元、13,785.52 万元、3,717.60 万元及 16,095.00 万元，占公司当期高端智能装备分部营业收入的比例分别为 10.41%、7.10%、1.70%及 7.29%。

买方信贷担保系设备制造行业内较普遍的业务模式，海天精工（601882）、泰瑞机器（603289）、达实智能（002421）、蓝英装备（300293）、尚荣医疗（002551）等上市公司均采取该种买方信贷模式。根据上述上市公司定期报告，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，上述上市公司为客户提供买方信贷担保的发生额占公司当期营业收入比例的平均值分别为 14.09%、7.38%、7.16%和 5.41%，与创世纪不存在重大差异。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司买方信贷担保余额合计 16,474.37 万元，占当期末净资产（归属于母公司所有者权益）的比例为 5.59%。公司买方信贷担保业务存在部分客户未正常支付融资租赁款的情况。报告期内，深圳创世纪未强制要求买方信贷客户提供反担保。虽然深圳创世纪已经制定了包括客户资质评估、定期走访客户、对数控机床等机器设备设置远程控制密码、优先选择为客户提供回购担保以在客户违约情形下取得设备所有权并取回设备，以及要求客户支付部分首付款等风险控制措施以尽可能降低买方信贷担保风险，但如果买方信贷客户在后续过程中不能正常支付融资租赁款项或偿还银行贷款，则公司将可能面临代客户支付相关款项并实际承担相关担保责任的风险。

二、精密结构件业务整合带来的风险

截至本募集说明书签署日，公司精密结构件业务仍剩余部分资产、负债未

处置完毕，公司已采取有效措施积极推动精密结构件业务整合剥离，加快资产处置和债务处理工作。2020 年度，公司精密结构件业务、人员整合工作已基本收尾。但是，由于整合剥离工作复杂繁琐，如果未来精密结构件资产、负债不能及时处置，将可能会给公司带来一定风险，如未及时处置资产的减值风险、供应商诉讼增加的风险等，具体包括以下几个方面：

（一）精密结构件业务整合带来的短期经营风险

消费电子精密结构件业务整合涉及资产转让、债务清偿、业务转移、人员安置等诸多事项，会在短期内对公司资产负债结构和现金流带来一定程度影响，虽然当前剩余资产、债务处置正常推进中，后续精密结构件业务相关业务和收入规模将控制在较小范围内，但仍不可避免地会对公司短期的经营业绩、合并报表财务成果带来一定程度影响。

（二）精密结构件业务整合带来的短期诉讼风险

截至 2020 年 9 月 30 日，公司精密结构件剩余债务共计 54,902.48 万元，其中应付账款（即供应商货款）46,768.35 万元，占结构件剩余债务的 85.18%，占公司应付账款总额的 34.81%。对于过往精密结构件业务形成的债务，特别是供应商货款，公司采取积极、可行的方式推进债务清偿，确保债权人利益，但因诉讼或财产保全系债权人保护自身利益的重要手段，因此在短期内，公司面临精密结构件业务诸多债权债务纠纷带来的诉讼风险。

（三）精密结构件业务整合带来的资产减值或损失风险

截至 2020 年 9 月 30 日，公司精密结构件业务相关固定资产账面价值为 51,731.32 万元，已计提减值准备 10,171.97 万元；公司精密结构件业务相关存货账面价值为 30,688.86 万元，已计提跌价准备 9,425.54 万元；公司精密结构件业务相关应收款项账面价值共计 31,776.28 万元，已计提坏账准备 4,110.51 万元；公司精密结构件业务相关长期股权投资账面价值共计 7,397.72 万元，已计提长期股权投资减值准备 3,562.41 万元。公司正积极推进相关资产价值的测试及处置收尾工作。虽然公司管理层已结合现阶段开展精密结构件业务的特点以及不同终端客户订单生产、交付的现状，从谨慎的角度，对于现存的精密结构件主要经营主体相关存货和固定资产，进行了整体减值测试。但是如果公司资产处置进展不及预期，或市场情况发生剧烈变化，或相关企业经营

情况不及预期，精密结构件相关资产仍将面临减值或损失风险。

三、子公司深圳创世纪专利权相关诉讼风险

公司收到北京知识产权法院 2019 年 11 月 13 日签发的北京精雕科技集团有限公司（以下简称“北京精雕”）起诉田献印、深圳创世纪侵害技术秘密案件相关材料，深圳创世纪 29 项专利被北京精雕指控侵犯他人商业秘密并被要求赔偿经济损失人民币 9,200 万元。由于上述案件尚未进入实体审理阶段，最终赔偿金额尚无法进行充分预估和可靠计量，不满足《企业会计准则第 13 号——或有事项》中预计负债的确认条件，因此公司并未就上述案件计提预计负债。公司将在定期报告中持续披露上述案件进展。

经核算，深圳创世纪使用涉案专利的机床共实现销售金额（含税）1,324.50 万元，所获毛利共计 297.56 万元。其中，涉案专利全部应用于机床的“喷油床身”部件，按照该部件成本占机床总成本的比例测算，使用涉案专利的部件所获毛利不足 23.80 万元。

如法院最终认定深圳创世纪涉案的 29 项专利侵犯北京精雕的商业秘密而被要求停止侵权的，深圳创世纪除应赔偿北京精雕的损失外，其也将失去该 29 项专利的使用权。但因该 29 项专利均不涉及深圳创世纪的核心技术，且深圳创世纪截至目前未使用（或已终止使用）涉案的 29 项专利，失去该 29 项专利的使用权不会对上市公司的正常生产经营造成实质性影响。截至 2020 年 9 月 30 日，上市公司及子公司合计持有境内注册专利 625 个，其中深圳创世纪持有 325 个。上述 29 项专利申请中，仅 15 项取得专利授权，占深圳创世纪全部专利数量的比例为 4.62%，占上市公司全部专利数量的比例为 2.40%，失去该 15 项专利使用权会对上市公司的专利规模造成一定影响。

目录

特别提示	1
目录	4
释义	6
第一章 发行人基本情况	7
一、股权结构、控股股东及实际控制人情况	7
二、公司所处行业的主要特点及行业竞争情况	9
三、主要业务模式、产品或服务的主要内容	23
四、现有业务发展安排及未来发展战略	29
第二章 本次证券发行概要	33
一、本次发行的背景和目的	33
二、发行对象及与发行人的关系	35
三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期	40
四、募集资金投向	42
五、本次发行是否构成关联交易	42
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化	42
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序 ..	43
第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析	44
一、本次募集资金投资项目	44
二、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响	46
三、本次向特定对象发行股票募集资金使用的可行性结论	46
第四章 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析	47
一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划	47
二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化	47
三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制 人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况	47
四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制 人可能存在的关联交易的情况	47

第五章 与本次发行相关的风险因素	49
一、宏观市场风险	49
二、业务经营风险	49
三、财务风险	52
四、审批风险	54
五、其他风险	54
第六章 其他事项	56
一、公司利润分配政策	56
二、公司最近三年现金分红情况	59
三、公司股东未来三年分红回报规划	59
第七章 与本次发行相关的声明	62
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明	62
保荐机构（主承销商）声明（一）	65
保荐机构（主承销商）声明（二）	66
发行人律师声明	67
会计师事务所声明	68
发行人董事会声明	69

释义

在本募集说明书中，除非本文义另有所指，下列简称具有如下含义：

创世纪、发行人、公司、本公司、上市公司	指	广东创世纪智能装备 集团 股份有限公司，更名前为广东劲胜智能集团股份有限公司、 广东创世纪智能装备股份有限公司
劲胜智能	指	广东劲胜智能集团股份有限公司，更名后为广东创世纪智能装备股份有限公司、 广东创世纪智能装备集团股份有限公司
本次发行、本次向特定对象发行、向特定对象发行股票	指	公司向夏军 1 名特定对象发行A股股票的行为
深圳创世纪	指	深圳市创世纪机械有限公司
劲辉国际	指	劲辉国际企业有限公司
本募集说明书	指	《广东创世纪智能装备 集团 股份有限公司创业板向特定对象发行A股股票募集说明书》
定价基准日	指	第五届董事会第五次会议决议公告日
报告期	指	2017年、2018年、2019年和2020年1-9月
《公司章程》	指	《广东创世纪智能装备 集团 股份有限公司章程》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
董事会	指	广东创世纪智能装备 集团 股份有限公司董事会
监事会	指	广东创世纪智能装备 集团 股份有限公司监事会
股东大会	指	广东创世纪智能装备 集团 股份有限公司股东大会
A股	指	经中国证监会批准向境内投资者发行、在境内证券交易所上市、以人民币标明股票面值、以人民币认购和进行交易的普通股
交易日	指	深交所的正常交易日
元	指	人民币元

注：本募集说明书所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。本募集说明书中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，为四舍五入导致。

第一章 发行人基本情况

一、股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）发行人基本情况

公司名称（中文）：	广东创世纪智能装备集团股份有限公司
公司名称（英文）：	Guangdong Create Century Intelligent Equipment Group Corporation Limited
股票简称：	创世纪
股票代码：	300083.SZ
股票上市地：	深圳证券交易所
成立日期：	2003 年 4 月 11 日
上市日期：	2010 年 5 月 20 日
注册地址：	广东省东莞市长安镇上角村
注册资本：	1,428,580,868 元人民币
法定代表人：	蔡万峰
统一社会信用代码：	914419007480352033
电话：	0769-82288265
传真：	0769-85075902
互联网地址：	http://www.januscn.com/
经营范围：	

（二）股权结构

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人的股本结构如下：

单位：股、%

股份类别	持股数量	持股比例
一、有限售条件股份		
境内自然人	121,519,692	8.51
境外自然人	-	-
小计	121,519,692	8.51
二、无限售条件股份		
国有法人	2,109,625	0.15
境内非国有法人	41,717,316	2.92
境内自然人	727,958,210	50.96
境外法人	102,257,926	7.16
境外自然人	5,452,800	0.38
基金理财产品等	427,565,299	29.93

小计	1,307,061,176	91.49
合计	1,428,580,868	100.00

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人前十名股东情况如下表所示：

单位：股、%

序号	股东名称	持股数量	持股比例	股份性质
1	夏军	156,503,656	10.96	限售流通 A 股，流通 A 股
2	劲辉国际企业有限公司	86,983,100	6.09	流通 A 股
3	郝茜	71,584,300	5.01	流通 A 股
4	何海江	56,621,220	3.96	流通 A 股
5	中国建设银行股份有限公司一信达澳银新能源产业股票型证券投资基金	37,624,700	2.63	流通 A 股
6	凌慧	33,909,428	2.37	流通 A 股
7	深圳市创世纪投资中心(有限合伙)	28,996,416	2.03	流通 A 股
8	招商银行股份有限公司一兴全合宜灵活配置混合型证券投资基金(LOF)	27,410,600	1.92	流通 A 股
9	招商银行股份有限公司一兴全合润分级混合型证券投资基金	25,678,213	1.80	流通 A 股
10	陈海华	23,320,154	1.63	流通 A 股
合计		548,631,787	38.40	-

(三) 控股股东、实际控制人情况

截至本募集说明书签署日，公司无控股股东、实际控制人。

截至本募集说明书签署日，夏军先生直接持有公司股票 156,503,656 股，持股比例为 10.96%；夏军先生的一致行动人凌慧女士、创世纪投资分别持有公司股票 33,909,428 股、28,996,416 股，持股比例分别为 2.37%、2.03%；夏军先生及其一致行动人合计持有公司股票 219,409,500 股，持股比例合计为 15.36%。本次发行完成后，夏军先生持股数量将增加至 254,303,167 股，夏军先生及其一致行动人合计持股数量将增加至 317,209,011 股。

公司本次拟向夏军 1 名特定对象发行 97,799,511 股股票，发行后公司总股本将由当前的 1,428,580,868 股增加至 1,526,380,379 股。从而，夏军先生持股比例增加至 16.66%，夏军先生及其一致行动人凌慧女士、创世纪投资持股比例将增加至 20.78%。本次发行完成后，夏军先生将成为公司的控股股东、实际控

制人。

二、公司所处行业的主要特点及行业竞争情况

（一）公司业务发展规划

报告期内，公司所从事的主要业务包括高端智能装备业务、智能制造服务业务及消费电子产品精密结构件业务。根据公司董事会的业务战略布局，高端智能装备业务是现在及未来公司大力发展的核心主业，智能制造服务业务是公司积极培育和发展的业务，消费电子产品精密结构件业务是公司持续整合及剥离的业务。因此，本募集说明书中关于行业的内容，将主要围绕高端智能装备业务进行。公司高端智能装备业务主要立足于中高端数控机床产业。

（二）公司所属行业

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司核心业务高端智能装备业务所处行业归属通用设备制造业（C34）。按照国家统计局发布的《国民经济行业分类》，公司核心业务高端智能装备业务属于“C34 通用设备制造业”中的“C3421 金属切削机床制造”。

（三）行业概况和市场规模

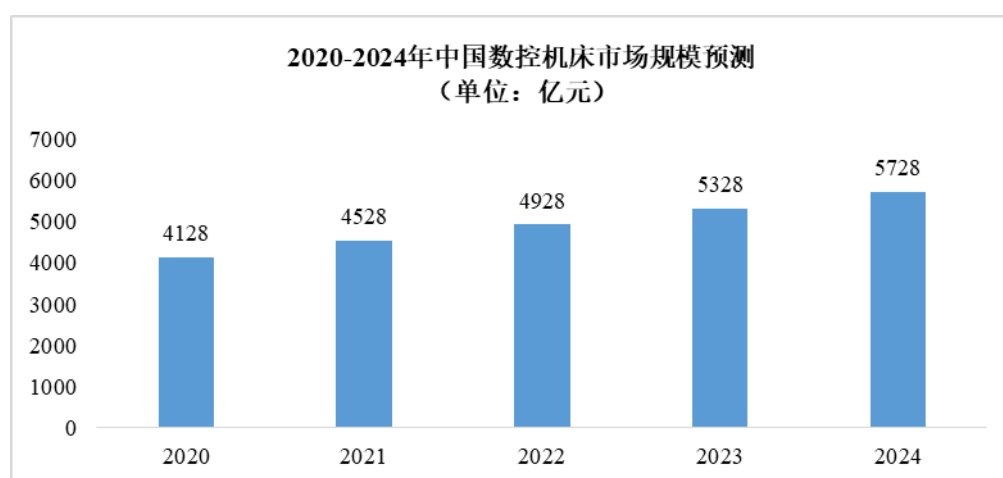
1、行业概况

数控机床是数字控制机床，是一种装有程序控制系统的自动化机床。根据数控机床的性能、档次的不同，数控机床产品可分为高档数控机床、中档数控机床、低档数控机床。

数控机床设备作为高端装备和智能装备制造的基础和核心产业之一，是关系国民经济和社会发展全局的基础性、先导性和战略性产业，在推动国家经济发展、社会进步、提高人们生活水平以及保障国家安全等方面发挥着广泛而重要的作用，已成为当前国际竞争的焦点和衡量一个国家或地区现代化程度以及综合国力的重要标志。随着国内经济的不断发展以及国家对数控机床行业的大力支持，我国数控机床行业快速发展，产业规模迅速扩大，技术水平显著提升，有力推动了国家制造业数字化和智能化。

2、市场规模及前景

在国家政策的支持以及国内企业不断追求创新的背景下，中国数控机床行业发展迅速，行业规模不断扩大，在国际市场中的地位也逐渐提升。2018 年，我国数控机床市场规模达 3,389 亿元，较 2017 年增长 10.73%。同时，随着我国航空航天行业、工程机械行业等的快速发展，我国数控机床行业产成品规模也迅速扩大，2018 年，我国数控机床产成品规模达 254 亿元，较 2017 年增长 6.00%。未来我国数控机床市场规模将持续增长，发展的趋势体现在个性化、自动化、高效率上，随着工业现代化发展，数控机床将进一步往智能、高端的方向发展。预计到 2024 年，我国数控机床市场规模将超过 5,700 亿元。



数据来源：前瞻研究院

(四) 行业进入的主要壁垒

数控机床行业属于技术和资本密集型相结合的行业，经过多年发展，我国的数控机床行业已初步形成一定的行业格局，新进入者面临较高的进入壁垒，具体如下：

1、技术与人才壁垒

数控机床行业是一种集设计、加工、制造、维护保养为一体的系统工程，处于制造业产业链顶端，涉及多项学科及多项先进技术领域。同时，数控机床应用领域广泛，不同下游应用领域的生产流程、技术工艺、产品形态、品质要求等情形各异，需要针对不同细分领域进行针对性研发、个性化设计，要求企业具备整体的系统设计和开发能力。从事本行业的厂商需要掌握扎实的理论基础，具备多学科先进技术融合能力，熟练掌握上游行业所提供的各类关键零部件性能，并对下游行业用户所提出的需求进行引导，高度综合相关技术并对系统进行集成

后，才可设计出符合要求的成套装备及系统产品。

由于本行业是涉及多学科、跨领域的综合性行业，数控机床行业企业需要大批掌握机械系统设计、自动化控制系统设计、软件开发设计、以及深刻理解下游行业技术变更等方面的高素质、高技能以及跨学科的专业人才，需要大量的研发设计人员、项目管理人员、市场开发人员和安装调试人员组成团队相互合作。

2、资金壁垒

数控机床行业在生产设备、流动资金、技术开发等方面均需要大量的资金，而且资金的投入和产品的产出存在周期性，因此对数控机床生产厂商的资金实力要求较高。此外，一定规模的精密加工数控机床设备生产企业在建立完整制造链的过程中，需要大量的资金投入才能形成规模竞争能力。

3、品牌壁垒

精密加工数控机床设备价值较高，属于较大的固定资产投资。由于设备的性能将决定所加工材料的品质和良品率，而影响最终产品的技术高度、质量、寿命、应用范围以及成本，客户对设备的质量、售后服务、技术性能等要求较高，因此客户的选择受设备品牌和口碑因素影响较大。一个良好品牌的建立需要可靠的产品质量、完备的售后服务体系作为支撑，也需要较长时间的市场检验。同时，满足客户定制化产品需求需要大量时间和经验的积累，客户一旦建立起对产品的信任，忠诚度通常较高。因此，制造商的品牌声誉和历史业绩对企业的产品销售影响很大，而品牌的建立需要相当长的时间，新进入者很难在短期内成功。

4、管理水平壁垒

企业生产设备从研发设计、生产检测、销售到售后服务等各个环节都对企业的管理水平提出了很高要求，特别是致力于根据客户的个性化需求生产定制化非标产品的公司，将对公司的管理水平提出更高要求。尤其是多个项目同时运行，需要各个环节都有专业的管理人员把控。行业内很多领先的公司都通过引入精细化管理理念不断地提升产品品质，缩短生产周期，提高盈利水平，强化企业的创新能力。由于精密加工数控机床设备生产企业的管理能力源自长期实践积累，新进入行业的公司无法在短期内企及。

（五）行业发展趋势

1、高端智能装备及智能制造是国家政策重点支持的领域

高端智能装备属于国家战略性新兴产业。《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》明确提出要加快发展壮大高端制造领域，到 2020 年，高端制造发展成为产值 10 万亿元级别的新支柱，着力提高智能制造核心装备与部件的性能和质量，打造智能制造体系，强化基础支撑，积极开展示范应用，形成若干国际知名品牌，推动智能制造装备迈上新台阶。

《智能制造发展规划（2016-2020 年）》规划在 2025 年前，推进智能制造发展实施“两步走”战略：第一步，到 2020 年，智能制造发展基础和支撑能力明显增强，传统制造业重点领域基本实现数字化制造，有条件、有基础的重点产业智能转型取得明显进展；第二步，到 2025 年，智能制造支撑体系基本建立，重点产业初步实现智能转型。

2、数控机床行业得到政策重点倾斜，中长期增长趋势确定

数控机床和基础制造装备是装备制造业“工作母机”，机床行业技术水平和产品质量是衡量一个国家装备制造业发展水平的重要标志。《中国制造 2025》将数控机床和基础制造装备列为“加快突破的战略必争领域”，提出加强前瞻部署和关键技术突破，积极谋划抢占未来科技和产业竞争制造点，提高国际分工层次和话语权。在国家政策支持及国内企业创新发展背景下，中国数控机床行业发展迅速，行业规模不断扩大，国产品牌数控机床替代进口品牌比例逐年提高，中国已成为全球最大机床生产国和消费国。前瞻产业研究院分析认为，我国数控机床市场规模将持续增长，预计 2024 年国内市场规模将超过 5,700 亿元。

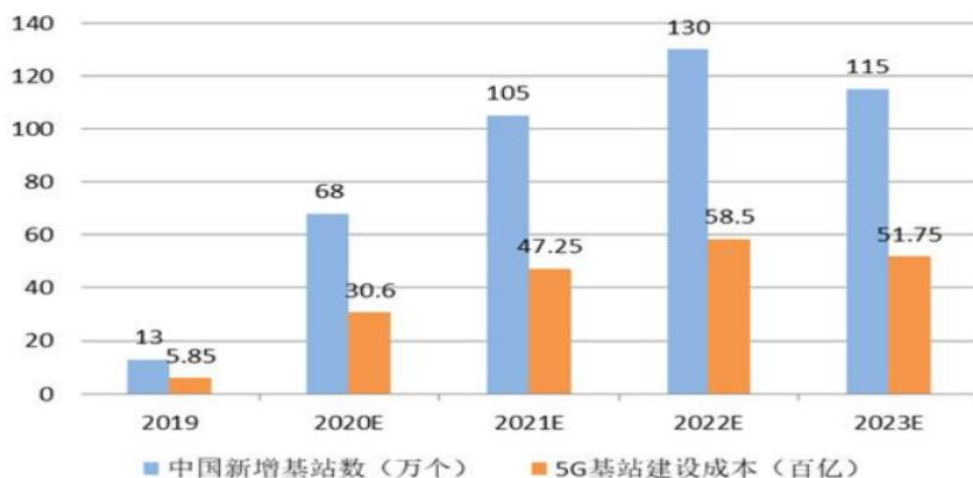
3、5G 产业快速发展带来重要发展契机

从 2019 年开始，国内 5G 产业进入发展快车道。5G 商用方面，2019 年 6 月 6 日，工信部正式向中国电信、中国移动、中国联通、中国广电发放 5G 商用牌照，中国正式进入 5G 商用元年。2019 年 11 月 1 日，三大运营商正式上线 5G 商用套餐，标志着中国正式进入 5G 商用时代。2019 年 12 月 21 日，中央经济工作会议重新定义了基础设施建设，把 5G、人工智能、工业互联网、物联网定义为“新型基础设施建设”，要求加快 5G 商用步伐，加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设。

5G 基站建设方面，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 7 月 23 日，国新办在北京召开 2020 年上半年工业通信业发展情况新闻发布会，据介绍，截至 2020 年 6 月底，全国已经建成 5G 基站数量达 40 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 亿元，5 年总投资将超过 2 万亿元。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。

2019-2023 年中国新增 5G 基站数（万个）及建设成本（百亿）



数据来源：前瞻研究院

5G 智能手机方面，在全球 4G 智能手机出货量持续萎缩背景下，5G 商用将掀起一波换机潮。根据 Strategy Analytics 最新发布的报告指出：2019 年全球 5G 智能手机出货量到达 1,900 万台，华为、三星、vivo、小米、LG 排名靠前；预计 2020 年，5G 智能手机的全球销量将达到 1.6 亿台，其中中国预计成为最大的 5G 智能手机市场，5G 手机销量或达到 8,000 万台；到 2025 年，5G 智能手机的销量预计将会超过 10 亿台，并将占有所有手机销量的近一半。

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，从而带动上游数控机床产业的发展。

（六）行业竞争格局

公司所专注的数控机床领域业务包括主要应用于消费电子行业的钻攻机和玻璃机，以及应用于汽车制造、航天航空等行业的零件加工中心机、模具加工中

心机、龙门加工中心机等。公司数控机床业务在市场占有率、客户资源、规模效应和售后快速响应等方面处于行业领先地位，特别是在消费电子细分领域优势突出，公司研发生产的高速钻铣攻牙加工设备在技术水平、产销规模、服务能力等方面可与国际领先企业竞争，获得消费电子金属结构件龙头企业高度认可。

1、境外主要竞争对手

公司在国际上竞争对手有 CNC 巨头日本发那科（Fanuc）和兄弟（Brother）等。具体如下：

（1）日本发那科公司

日本发那科公司是世界最大的专业生产工厂自动化设备和机器人的综合制造商，已有 50 多年的发展历史。截至 2019 年 12 月底，日本发那科在全球 108 个国家拥有 263 个办事处，其产品主要有数控机床控制系统（CNC）、智能机器人以及智能机械设备，其中 CNC 和机器人产品多年来在全球市场的占有率一直保持领先地位。基于在数控系统上的优势，其开发的 CNC 加工中心在产销量、质量稳定性、技术先进性等方面具有全球领先地位。

（2）日本兄弟公司

日本兄弟公司是一家以现代化办公设备为主业、产品遍布全球的跨国集团，“brother”品牌旗下的家庭用缝纫机、工业缝纫机、传真机、打印机、多功能一体机等各种产品都在全球范围内首屈一指。日本兄弟公司 1985 年开始投产第一代钻孔攻丝加工中心，其重点开发的用于汽车、IT 设备等行业零部件批量加工的 CNC 数控钻孔攻丝中心产品市场竞争力较强。

2、境内主要竞争对手

国内从事数控机床业务的企业主要有华东重机、智慧松德、田中精机、宇晶股份、上机数控、华中数控、海天精工等。具体如下：

（1）华东重机

华东重机所收购的广东润星科技有限公司（以下简称“润星科技”）是一家专业从事数控机床生产、销售、研发的高新技术企业，有着近十年的数控机床研发及生产经验，具有较好的自主设计及研发优势。润星科技产品主要应用于电子产品（包括 IT 产品、通讯产品、消费电子）、汽车配件、各类模具的加工，并在医疗器械、航空、航天、军工、船舶、石油机械、仪器仪表、新能源、自动化设

备、通用机械等各行各业拥有广泛的应用。润星科技是华南地区规模最大的中高端机床整机制造商之一，在消费电子细分领域优势突出，整体销售规模处于国内前三水平。

（2）智慧松德

智慧松德致力于高端智能制造领域的研发、生产、销售，打造智能机器人、自动化生产线、智能化生产系统、控制软件等高端智能装备综合集成，围绕自动化生产线、无人车间、智慧工厂的研发生产，推动智慧松德业务逐步向整厂自动化系统性解决方案的服务商发展。报告期内，智慧松德围绕智能自动化生产线展开技术研发与产品创新，并参股投资了环显自动化（深圳）有限公司，形成了以 3C 智能设备及机器人自动化生产线为主、同时发展硬脆材料冷加工自动化生产线的业务板块。

（3）田中精机

田中精机主营业务是为基础电子元件商及其下游厂商提供生产电子线圈所需的成套数控自动化设备及相关零部件，包括数控自动化生产设备的设计、生产、安装、检测、售后服务在内的一体化解决方案。主要产品包括数控自动化绕线设备、玻璃精雕机、机械手精雕机、五金雕铣机、高光机、钻攻机、热弯机、石磨机、抛光机、陶瓷机变压器、电感；消费电子；汽车；家电行业；医疗；智能物流主要零部件、结构件等。

（4）宇晶股份

宇晶股份主要产品包括数控研磨抛光机、镀膜机、线切割机及线切割机技术改造、精雕机。精雕机为 2019 年上半年新增产品，主要应用于 5G 手机玻璃盖板和 5G 基站应用陶瓷器件加工。公司生产的精雕机是 3C（计算机、通信、消费类电子）行业玻璃盖板磨削加工的数控设备，能实现智能手机前后盖板、智能穿戴设备玻璃盖板的自动化上下料。

（5）上机数控

上机数控主要从事精密机床研发、生产和销售，主营业务按产品类别和应用方向可分为高硬脆材料专用加工设备和通用磨床设备，高硬脆材料专用加工设备具体分为应用于光伏和蓝宝石领域的专用加工设备。上机数控定位于高端智能化装备制造领域，是一家专业从事精密机床的研发、生产和销售的高新技术企业，

凭借较强的研发制造能力、安全可靠的产品质量和完善的营销服务体系，致力于推动先进高硬脆材料专用加工设备的本土化和智能化发展进程，逐步构建了“以高硬脆材料专用加工设备为核心、通用磨床设备为支撑”的业务体系。

（6）华中数控

华中数控主营业务包括数控系统配套、工业机器人及智能产线业务、教育教学方案服务、新能源汽车配套。主要产品包括数控装置（车、铣、磨床、加工中心）、伺服驱动和电机、工业机器人、智能制造、五轴数控教学整体解决方案、红外热像产品、针对 3C 产品（钻攻中心、玻璃机、高光机、模具机）开发的数控系统。

（7）海天精工

海天精工主营业务是高端数控机床（龙门、卧式、立式、镗铣、立式车床）。主要产品包括数控龙门加工中心、数控卧式加工中心、数控卧式车床、数控立式加工中心、数控落地镗铣加工中心、数控立式车床。汽车行业解决方案，模具行业解决方案，航空航天行业解决方案。

3、市场份额情况

公司 2019 年数控机床等高端装备业务相关收入为 21.81 亿元，在已上市的数控机床竞争对手中，排名第一。具体情况如下：

序号	股票简称	2019 年机床业务相关收入（亿元）	所占份额
1	创世纪	21.81	17.87%
2	ST*秦机	14.30	11.72%
3	华东重机	12.98	10.64%
4	海天精工	11.23	9.20%
5	*ST 沈机	10.02	8.21%
6	亚威股份	9.60	7.87%
7	上机数控	5.48	4.49%
8	*ST 瑞德	7.01	5.74%
9	日发精机	6.20	5.08%
10	田中精机	5.03	4.12%
11	华中数控	4.08	3.34%
12	华辰装备	3.65	2.99%
13	宇晶股份	3.02	2.47%
14	智慧松德	2.67	2.19%
15	华东数控	1.61	1.32%

16	青海华鼎	1.38	1.13%
17	中航高科	1.08	0.89%
18	宇环数控	0.71	0.58%
19	山东威达	0.17	0.14%
合计		122.03	100.00%

（七）行业技术水平和经营特征

我国在中高档数控系统研究开发方面取得了长足的进步，近年来实现了进口替代。多通道、多轴联动等高性能数控系统系列产品打破国外技术垄断，主要技术指标已基本达到国际主流高档数控系统的水平，实现了为多种高速、精密数控机床配套。比如沈阳机床开发出五轴车铣复合加工中心，并实现了系列化、规格化产品的设计和生 产，可满足飞机发动机主轴、起落架、船用发动机活塞、螺旋叶片等大型复杂零件的加工要求。

我国数控系统已初步具备与国外同类产品的竞争能力，并实现了数控系统批量出口。功能部件产品质量水平稳步提高，品种系列不断完善。国产功能部件已实现与机床主机的批量配套，公司已实现高端机床核心部件刀库 90%功能以及主轴 30%功能的自主设计，并可从合作供应商取得相应配件。

随着市场竞争的加剧，作为制造业“工业母机”的数控机床的技术将进一步向高速度、高精度、高可靠性发展。高速度是指通过提高主轴转数、工作台移动速度等实现高效生产、降低制造成本，从而提升产品的竞争力；高精度体现为加工工件的质量及几何精度越来越高，尤其适用于小型金属结构件及军工等领域的精密加工需求；可靠性主要体现为数控机床无障碍的工作时间，数控机床需要长时间持续地工作，设备的可靠性对提升工作效率、节省生产成本有重大影响。数控机床的技术水平可以从机床的中央处理单位、分辨率、进给速度、多轴联动功能、显示功能、通讯功能方面体现。数控机床技术水平主要指标如下表：

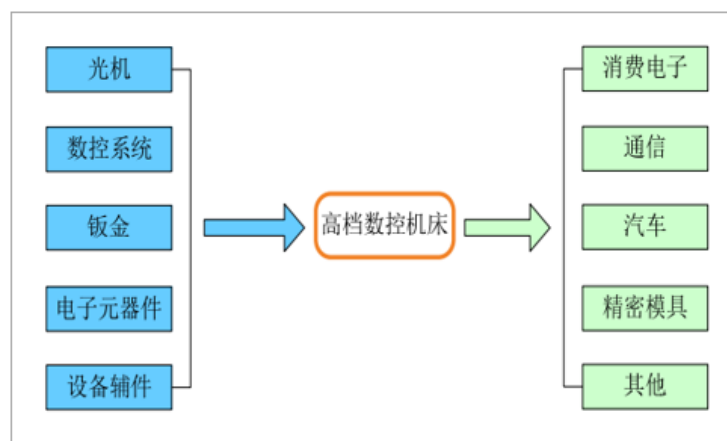
技术水平	低档	中档	高档
中央处理单位	8 位 CPU	32 或 64 位并具有精简指令集（RISC）的 CPU	
分辨率	10μm	1μm	0.1μm
进给速度	8-15m/min	15-24m/min	24-100m/min 或更高
多轴联动功能	2-3 轴联动	3-5 轴联动或更多	3-5 轴联动
显示功能	简单的数码显示或 CRT 字符显示	较齐全的 CRT 显示，有图形、人机对话、自诊断等功能显示	齐全的 CRT 显示，有图形、人机对话、自诊断等功能显示及三维动态图形显示

通信功能	无通讯功能	R232 或 DNC 直接数控等接口	MAP（制造自动化协议）等高性能通讯接口，且具有联网功能
------	-------	--------------------	------------------------------

数控机床设备制造业属于技术、资金密集型行业，技术及研发优势是企业的核心竞争优势。本行业采用“以销定产，以产订购”的生产经营模式，以下游订单需求为导向，打造符合下游要求的生产线，服务下游龙头企业，实现定制化生产。

（八）所处行业与上下游的关联性

数控机床的上游主要包括光机、数控系统、钣金、电子元器件、设备辅件等设备提供商，下游主要包括消费电子、精密模具、汽车及通信等行业。



1、上游行业的影响

高档数控机床的上游主要有光机、数控系统、钣金、电子元器件、设备辅件等。受到技术的限制，目前国内高档数控机床所需的数控系统、光机的部分零部件（如：主轴、丝杆、轴承）等主要从国外进口，而光机、钣金等机床部件的生产在国内发展已经较为成熟，主要从国内采购。总体上，上游市场较为成熟，供应稳定。

2、下游行业的影响

数控机床作为工业母机，下游涉及各行各业，包括消费电子、精密模具、汽车和通信等行业。

（1）消费电子行业

消费电子是指供日常消费者生活使用的电子产品，包括手机、电脑、电视及其他终端电子类产品。电加工机床、数控加工中心、数控钻床、数控铣床等广泛

应用于消费电子行业，金属切削机床在消费电子行业的用途主要在加工金属外壳、金属零部件等。消费电子行业主要应用的技术有冲压、车铣加工、电加工和激光加工，消费电子产品内部的钣金件多是冲压完成，而产品壳体部分有车铣加工。全球范围内消费电子产品的用户规模不断扩大，尤其是各类智能终端产品的普及，使得消费电子产品下游需求持续旺盛。

目前，我国已经成为世界消费电子产业的制造中心，同时，居民收入水平稳步提高和手机等消费电子产品的普及率不断提高使得我国也成为了世界消费电子产品的最大消费国之一。伴随着如 VR 设备、车用电子设备等新产品的不断涌现和新技术的不断应用使得消费电子产业的产品种类更为丰富，未来全球消费电子产业规模有望保持增长态势。与此同时，中国消费电子产业将逐步成长为规模大、自主配套能力成熟的产业，未来中国消费电子产业产值与销售额将保持稳定增长。而消费电子的迅猛发展会拉动本行业产品的市场需求，推动本行业的发展。

（2）精密模具行业

精密模具是工业生产上用以注塑、吹塑、挤出、压铸或锻压成型、冶炼、冲压等方法得到所需产品的各种模子和工具，其主要通过所成型材料物理状态的改变来实现对物品外形的加工。模具是材料成型的重要工艺装备，材料在外力的作用下受模具约束产生流动变形，从而制得所需形状和尺寸的零件。使用模具可生产结构和形状复杂的制品，具有生产效率高、制件的一致性高、制件的精度较高和节能节材等特点，模具工业水平已经成为衡量一个国家制造业水平的重要标志之一。

精密模具加工通常使用的机床包括数控铣床、精密电加工机床、高精度加工中心、精密磨床等。机床的技术水平、加工精度和质量稳定性对塑料模具的精度、光滑度、使用寿命和制造周期有着非常重要的影响。随着航空航天、汽车等行业的产业升级，高强度复合材料需求增大，成形模具的性能、精度、空间等标准亦将继续提高，因此精密模具行业对高端数控机床的需求将会增加。

（3）汽车行业

汽车产业是由整车制造商、零部件供应商、产品经销商和服务提供商组成的覆盖汽车整车、零部件设计研发、制造、销售、售后服务以及报废回收全过程的庞大产业链。在国际上，汽车强国一般同时又是机床强国，美、日、德、意等国

机床工业对汽车产业产生重要的影响。机床是汽车生产的重要设备，占据着汽车制造厂固定资产总投资的重要比例，直接影响到汽车的制造成本。数控金属切削机床对汽车工业的影响主要体现在占整车全部装备价值 70%左右的汽车零部件加工领域，该领域对机床的需求已经超越了整车制造商对机床的需求。汽车零部件加工方面，中国生产的数控车床、立式加工中心基本上可以满足汽车零部件模具制造的需要。

与发达国家相比，我国的汽车产业起步较晚，但随着国际汽车市场需求结构的转变和产业转移，以及我国各地区车辆购买、置换需求的增加和相关政策的鼓励，我国已于 2009 年成为世界最大的汽车产销国。近十多年来我国民用汽车保有量随着经济的快速发展和城镇化率的不断提高保持着稳定的增长，未来我国汽车行业仍将保持稳健的发展态势，也将继续推动着高档加工中心的市场需求。

（4）通信行业

通信设备制造业也是高档数控机床的重要应用领域。根据工信部发布的《2019 年通信运营统计公报》的数据统计，2019 年，全国净增移动电话基站 174 万个，总数达 841 万个。其中 4G 基站总数达到 544 万个。5G 网络建设顺利推进，在多个城市已实现 5G 网络的重点市区室外的连续覆盖，并协助各地方政府在展览会、重要场所、重点商圈、机场等区域实现室内覆盖。随着中国逐步加大对 5G 设施的投资，将进一步拉动通信设备行业对高档数控机床的需求。

（九）公司竞争优势

1、技术优势

公司的技术研究特点系：紧跟市场趋势，以满足客户需求为目标，不断挖掘客户深层次的各项需求，结合自身产品设计优势，将其转化为实际功能。

正是基于适应市场需求的技术更新和技术成果转化能力，从 2011 年开始，面对消费电子产品精密结构件从塑胶材质向金属材质转变的趋势，公司积极判断、提前布局，开发出适用于金属结构件精密加工的高速钻铣攻牙加工中心产品，并第一时间投放市场，截至目前该产品系列产销量国内持续领先。2019 年，面对 5G 行业的快速发展，公司依托多年的技术储备，第一时间开发并发布适用于 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，在市场端引起强烈反响。针对目前消费电子行业设备自动化代替人工的应用需求，公司提

前布局自动化无人生产车间及半自动化生产线的产品设计开发,已经具备向客户提供自动化无人生产车间整体解决方案的技术能力和产品供货能力。

2、研发优势

公司不断推动高端智能装备产品技术研发,依托“一站一室两中心”(深圳市院士(专家)工作站、智能精密加工关键技术工程实验室、广东省工程技术研究中心、深圳市企业技术中心)四个高端研发创新平台,并在深圳、苏州两地设立企业技术中心和创世纪研究院,围绕提升产品客户满意度和核心竞争力、提高产品性价比、降低产品生产制造成本,以及基于未来需求的前瞻性开发等四个方向,通过创新研发机制,积极开展新技术、新产品、新工艺的持续研发。

研发团队是高新技术企业得以发展和成长的基础。在研发团队方面,公司拥有经验丰富的研发骨干人员,其核心研发成员均具有多年的 IC 设计领域经验,完全具备深入研发的能力,对公司整体研发能力的提升和带动有着积极的作用,现已完成高端机床的核心部件刀库 90%自产化和主轴 30%自产化,研发优势十分明显。目前公司高端智能装备研发人员超过 300 名,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。

3、产品优势

公司目前产品类别较多,包括 3C 机型和通用机型等,总种类数全国领先。钻铣攻牙加工中心产品系公司的核心主导产品。公司生产的钻铣攻牙加工中心目前主要大批量应用于消费电子行业,在技术水平、产销规模、服务能力等方面可与全球领先的日本 FANUC、兄弟科技竞争,获得了比亚迪电子、长盈精密等全球知名消费电子结构件制造商的高度认可。目前公司产销量、市场知名度、质量稳定性等综合能力居国内领先地位。

4、规模优势

交货周期短、响应速度快。以智能手机、平板电脑为代表的消费电子行业市场需求变化快,产品研发周期、生产周期不断缩短,品牌商对上游制造商交货周期要求越来越高。在之前塑胶结构件向金属结构件的转型浪潮中,全球各大知名消费电子结构件制造商(如比亚迪、长盈精密等)对 CNC 加工设备交货要求也越来越高。而公司凭借强有力的供应链控制能力、稳定的质量管理能力等,核心产品钻铣攻牙加工中心单月产能在国内居领先地位,能够及时满足大客户批量采

购的交货需求，有利于公司获取更多、更大的设备订单。

大批量应用、技术工艺成熟、性能稳定可靠。截至目前，公司所产的钻铣攻牙加工中心等 CNC 设备已经大批量应用于下游消费电子行业，经过下游客户长时间的使用、问题反馈、设备设计及零部件的调整，产品经过持续和长期的设计优化、供应链调整、零部件改造，技术和工艺沉淀时间长，历经市场和客户的考验，沉淀了大量宝贵的技术经验，产品质量稳定可靠，得到了客户的高度认可。上述技术和工艺的沉淀对于新进入厂商而言很难短时间具备。

控制供应链、议价能力强。公司产销规模在国内同行业中居于领先地位，对于零部件的采购规模自然也处于领先地位。特别是在生产能力不足、订单要求紧张的情况下，上游零部件供应厂商优先满足公司的订单需求，零部件供应价格也较为优惠。由此，不仅进一步增强了公司的交货能力，而且降低了公司产品生产成本，提高了产品性价比。

5、区位优势

经过多年的创新发展，公司核心子公司深圳创世纪目前拥有深圳、苏州、宜宾三个产业发展基地，位于珠三角、长三角、中西部等三个重要的产业聚集区内，区位优势明显，发展后劲十足。

珠三角地区是我国乃至全球最重要的手机配套生产基地，深圳、惠州、东莞等地区的手机精密结构件生产企业较为集中，比较知名的企业如惠州比亚迪电子有限公司、深圳市长盈精密技术股份有限公司等均分布于此。深圳创世纪坐落在深圳市宝安区，贴近终端市场，对市场需求变化的敏感性强，能够较好抓住市场变化。

6、供应链优势

公司采用“轻资产”生产模式，充分利用珠三角地区完善的加工配套产业链，核心产品高速钻铣攻牙加工中心等产品的零部件主要来自配套厂商，不仅可以有效控制供应链，提高产品零部件供应质量和供应效率，而且降低了公司的固定资产投资，提高资产流动性和抵御市场波动风险的能力。

7、服务优势

公司的售后服务在同行业中居于领先地位。售后服务响应迅速，省内 24 小时内、省外 48 小时内解决客户生产和经营中遇到的问题，并每年为客户提供免

费保养服务。优秀的售后服务维持了与客户的良好持续合作关系。

三、主要业务模式、产品或服务的主要内容

（一）主要业务和核心产品

1、高端智能装备业务

公司高端智能装备业务立足于中高端数控机床产业，具有技术密集、资金密集、高技能人才密集的特点，随着国内装备制造业的快速发展，市场对中高端数控机床的需求不断增大，对产品在高精度、高效率、高可靠性等方面也提出了更高要求。

公司数控机床业务具有完整的研、产、供、销、服体系，主要产品面向 5G 产业链、3C 消费电子领域、医疗器械、新能源汽车、汽车零部件、轨道交通、航空航天、石油化工装备、风电、船舶重工等领域的核心部件加工。

公司产品门类齐全，主要涵盖金属切削机床、非金属切削机床等领域，细分为 3C 系列产品（高速钻铣攻牙加工中心系列）、5G 类系列产品（立式加工中心系列、玻璃精雕机系列等）、以及其他系列产品（如龙门加工中心系列、线轨加工中心系列、硬轨加工中心系列、数控车床系列、卧式加工中心系列、高速雕铣机系列、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。

1、3C 系列产品：高速钻铣攻牙加工中心系列

产品特点：机械结构优异，整体刚度高，整机振动小；具备高速度、高精度、高效率、高表面光洁度、高速攻牙、高速换刀（最快仅需 1 秒）等优势；可实现快速铣削、钻削、镗削、铰削和攻丝等多种加工功能。

应用领域：公司产品主要应用于 3C 消费电子领域金属结构件（如不锈钢、钛合金、铝合金等）、非金属结构件（如铝塑材料、工程塑料、高分子合成材料等）的精密加工；此外，也应用于 5G 通讯基站中小型尺寸滤波器腔体的钻孔、攻牙、铣削加工，以及各种自动化设备、无人机、医疗器械等行业中的小型精密零件、壳体类零件的加工等。

典型客户：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、杨达鑫科技等，产品累计交付超过 60,000 台，位居国内单项

产品行业第一。

2、5G 系列产品

（1）立式加工中心（V 系列）

产品特点：高速、高效、高精，能满足快速切削、批量化加工需要；机床具备高负荷、高精度、高刚性、低噪音、低摩擦特性，热稳定性好。

应用领域：公司产品主要应用于 5G 通讯基站中大型尺寸滤波器腔体、散热器、及天线类产品的高精度、高效率加工；此外，也应用于各种塑胶、五金模具的加工，汽车零部件、自动化设备部件、医疗器械、航空航天、轨道交通等行业的精密部件加工。

典型客户：东山精密、飞荣达、东莞建升、迅强电子、深圳格兰达、舜富精密、格仕乐科技、大江美利信等华为供应链及中兴供应链客户。

（2）玻璃精雕机系列

产品特点：高速、高精，刚性优越、性能稳定，振动小；刀具寿命和表面质量方面具有优越性，能有效减少“接刀痕”、“放射纹”、“振纹”等表面缺陷，节约抛光工时；多主轴（2/3/4 主轴）设计，可实现多工位同时加工，效率可提升 2-3 倍；单机配备自动化机械手，可实现自动取放料，提高效率，节约人工。

应用领域：公司产品主要应用于 5G 通讯设备（如手机等）中玻璃、蓝宝石、陶瓷等非金属材料加工，手机中框铝塑复合材料的高效率加工；此外，也应用于小型五金产品的表面高光洁度加工。

典型客户：比亚迪电子、富士康、蓝思科技、伯恩光学、欧菲光、东山精密等。

3、其他产品系列

（1）龙门加工中心系列

产品特点：以加工黑色和有色金属中大型复杂零件为对象，机床具备高速度、高精度、高柔性、环保等特点。

应用领域：主要适用于航空航天、汽车制造、轨道交通、航空航天等行业的中大尺寸复杂零件、模具加工，以黑色和有色金属为主。

（2）线轨/硬轨加工中心系列

产品特点：以加工板类、盘类、模具及小型壳体类零件为对象，机床采用高精度的丝杠，具有更好的动态响应性。

应用领域：主要适用于汽车零部件加工、机械加工、模具制造等行业的中小尺寸复杂零件的高精度和高效率加工。

2、智能制造服务业务

公司持续关注智能制造服务领域，于 2015 年 7 月成为国家工信部智能制造首批试点示范项目企业之一，同时“移动终端金属加工智能制造新模式”项目获评全国首批智能制造专项项目，并通过国家智能制造专项项目专家组现场验收。在此基础上，公司于 2017 年 5 月设立专业的智能制造服务业务平台公司一中创智能，积极培育该业务的发展。

公司智能制造服务业务定位为机械装备行业领先的智能工厂信息系统整体解决方案提供商，目前拥有专业高级工程师、开发工程师近 50 名。公司为中国智能制造系统解决方案供应商联盟理事长单位，工信部第一批智能制造系统解决方案供应商推荐单位；平台公司中创智能为广东省工业互联网产业生态供给资源池企业、东莞市智能制造产业协会常务副会长单位。

公司智能制造服务业务细分为 IOM 智能工厂解决方案和 IOT 工业物联网解决方案两个方向。

IOM 是以 MES 软件为核心的智能工厂解决方案，包括制造执行系统 MES、企业服务总线 ESB、仓库管理系统 WMS、质量管理信息系统 QIS 及经营总控平台等，涵盖了工厂生产管理、质量管理、办公自动化、企业信息集成服务及端到端解决方案，实现界面集成、数据集成、应用集成、流程集成等总线式集成架构。主要客户分布在航空航天、大型装备、机械精密加工、汽车精密零部件制造、3C 消费电子精密结构件以及电气家电结构件加工等机械装备行业，典型客户包括中国航空无线电、湘油泵、江滨集团、亿田厨电、汇乐环保等。此外，通过与公司数控机床业务进行客户共享和资源整合，形成模块化的系统集成解决方案，为数控机床客户提供“高端装备+智慧工厂”的整体解决方案。

IOT 工业物联网解决方案主要为工业企业提供工业生产主体的物联网服务，包括工业智能网关、DNC/MDC/SCADA、设备云管家、智能刀具管理系统、装配品质锁定系统、增强现实 AR 服务等。

3、消费电子产品精密结构件业务

公司消费电子产品精密结构件业务主要为智能手机、智能穿戴设备、平板电脑等消费电子产品提供精密结构件，其中智能手机精密结构件是该业务的核心领域。

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。

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。

（二）公司主要业务模式

1、采购模式

公司生产所需原材料及非生产性物料采购由公司营运中心下辖的 PMC 部（Product Material Control：生产及物料控制）负责需求计划编制下达、资源开发部实施采购。公司向供应商采购通常采用银行转账、承兑汇票等方式进行支付。

（1）严格的合格供应商管理体系和动态考评制度

公司建立了严格的合格供应商管理体系，新增供应商需经过初步筛选、供应商评审、样品送检确认、报价单（含价格、规格、交期、最小交货量）审核等才可成为公司合格供应商。对于部分重要物料，公司将对供应商的产品开发能力、物控管理、生产管理、品质管理等进行实地考察和全面评估。获得 UL、CSA、质量体系认证等第三方认证的供应商可优先进入合格供应商评审阶段。

公司对合格供应商实施动态考评和分级管理制度，每半年定期对合格供应商的品质、交期、价格和服务进行重新评估，区分为 A~E 五级供应商进行管理，对于不合格供应商进行严格整改或淘汰。

（2）计划性采购模式

公司生产所需原材料主要采用订单与销售预测相结合的计划性采购模式。针对重要物料，PMC 部可以根据常用规格和需求，制定安全库存计划并备料。公司对生产所需的重要配件光机、控制系统的性能、品质要求极高，通常仅向全球少数优秀供应商进行采购。为保证该等供应商的供货能力和供货速度符合公司业务快速发展需求，公司与该等供应商建立了深入合作机制，每年年初根据全年销售预测制定年度采购计划，便于重要供应商进行产能准备和生产规划。每月 25 日，物控部门根据实际订单、订单预测及库存情况制定次月采购计划，供应商进行生产。每周，公司根据实际排程情况向供应商发出采购订单，供应商安排交货。

(3) 定制化采购与标准化采购相结合

公司原材料采购采用定制化采购和标准化采购相结合的采购模式。

对于公司生产所需重要配件光机、刀库等，公司目前已开发出适应公司产品需求的光机、伺服刀库的自主技术方案，由供应商根据公司技术方案进行定制生产。对于钣金件、机加工件等非标准件，由公司完成研发设计后，充分利用珠三角地区工业配套完善的优势，交由专业制造商定制生产。对于定制采购原材料，公司通过设计图纸、选择配件及材质、制定精度要求等多种方式，严格控制原材料的质量；对于重要定制采购原材料，公司派驻专门人员在供应商现场进行过程监督与产品检验。

2、生产模式

公司主要采用“轻资产”以及订单推动式的生产模式，通过多种模式提升生产效率、控制产品品质。

(1) “轻资产”生产模式

公司采用“轻资产”的生产运营模式，生产过程侧重于前期设计开发、关键部件研发、控制系统二次开发以及整机装配测试，多数产品部件由公司提供设计方案和功能要求，充分利用珠三角地区工业配套完善的优势，选择合适的供应商进行定制化或标准化采购。

(2) 订单需求推动为主的生产模式

公司主要采用订单需求推动为主的生产模式，根据客户订单及订单预测情况安排生产。同时，为快速响应客户需求，公司对各类标准化产品设定一定数量的安全库存标准，保证及时供货。

每年年末，PMC 部根据公司现有产能情况、供应商供货能力和未来市场需求预测，对下一年度生产进行总体规划。对于产能缺口，公司通过扩大生产场地、配置生产人员、采购生产设备以及推动供应商产能扩张等进行前瞻性部署。年度生产过程中，PMC 部每月中旬依据已有订单任务及订单预测情况，编制下月生产计划，生产部按照当月生产计划生产，确保按时交货。

公司能够根据部分客户订单对产品技术性能的差异化需求进行定制开发与生产，满足众多客户的个性化、多样化需求。

(3) 生产流程优化和全流程品质控制

公司主要产品具有体积大、精度高、不易移动的特点。公司将生产流程分解为若干标准化工序，将生产人员划分为若干生产小组，单一生产小组负责单一生产工序，接受专业化岗前培训。通过生产流程的合理安排，生产小组人员的流动式作业，同一产品不同工序之间实现无缝衔接，实现了流水线作业和专业化分工，大幅提升生产效率。

公司通过多部门协同合作实现生产全流程的品质严格管控。生产小组完成每道工序后必须进行标准自检再交品质人员检验，产品总装完成后经自检、调试和试加工检验合格后再由品质人员检验。生产过程中现场工程师将根据生产人员反馈情况，随时解决生产过程问题，通过持续改善提升生产工艺水平。

3、销售模式

公司设立了营销中心负责市场推广、新客户开发等工作，并在营销中心按照销售区域设置不同的销售团队，负责各重点市场的销售和营销推广工作，目前营销中心下设海外销售部、华南大区、华东大区、代理商部，分别负责国内外各区域各行业的推广销售，公司在各重点销售区域分别设立办事处，专门负责当地市场的推广、客户维护和售后服务等。公司产品销售采用直销和代理商销售两种方式，但代理经销商模式起步较晚，未来还有提升空间。

公司通常通过客户拜访、老客户转介绍、行业展会、网络推广销售等方式开拓客户，随着公司产品在行业内竞争力、市场占有率快速提升，公司品牌效应提升，客户主动联系洽谈、老客户转介绍比例不断提升。

公司主要产品应用领域广泛，除高速钻铣攻牙加工设备主要应用于消费电子行业外，其他模具、零件精密加工设备在通信、汽车制造、轨道交通、航空航天

等精密制造行业应用广泛。针对下游广阔的市场空间，公司高度重视行业拓展和客户积累。

公司建立了适应企业运营特点的客户服务体系，设立大客户管理部负责与客户的沟通联络，确定项目经理负责制，由专门的项目经理负责全程跟踪客户各项需求，并根据客户的技术性能、订单数量、交期等方面要求全面协调各部门密切协作，确保产品品质、技术服务以及交货速度领先。公司销售专员、大客户经理和高管人员对客户进行定期和不定期回访，充分沟通产品使用状况和客户需求情况，及时挖掘客户需求。

四、现有业务发展安排及未来发展战略

（一）现有业务安排

高端智能装备业务是现在及未来公司大力发展的核心主业，智能制造服务业务是公司积极培育和发展的业务，消费电子产品精密结构件业务是公司持续整合及剥离的业务。

（二）发展战略

未来，公司将继续立足数控机床为核心的高端智能装备产业，不断推动技术、产品和服务升级，努力将公司从专业的数控机床设备和服务提供商，转型为集“智能装备、高效服务、智能化平台支持、客户个性化需求响应”为一体的高端智能装备整体解决方案服务商，始终坚持“一个中心两个基本点”（即以“人才建设”为中心，以“营销服务”和“技术革新”为两个基本点）的企业发展理念，用产品品质推动人们生活品质的升级，给世界工业带来高效、绿色、创新的加工应用和服务体验。

在公司发展过程中，一方面，公司将继续巩固核心产品的领先地位，依靠创新驱动，加大现有产品的技术升级，向智能机床、个性化定制、系统解决方案等方向转型，夯实公司在现有领域的核心竞争力。另一方面，公司将继续发挥“反应快”的特点，紧跟市场需求变化，及时开发出稀缺的新产品，抢占市场先机，同时继续加大高端数控机床的资源投入，不断提升公司在进口替代市场的占有率。最后，公司将利用自身多年在自动化、电气化、智能化、信息系统、供应链、

装备制造等方面积累沉淀的综合优势，围绕高端智能装备产业，进行相关多元化的拓展，不断提高公司盈利能力。

在做好高端智能装备核心主业的同时，公司将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。

在坚持内生增长的同时，公司将紧密围绕战略定位，利用上市公司的资本优势，对拥有关键技术、关键资源、具有可持续发展能力和较好市场前景的优质项目，适时进行外延并购，推动横向与纵向整合，加快公司发展步伐，提升整体抗风险能力，以获得优秀的经营业绩。

（三）具体发展计划

1、重点推动高端智能装备业务发展

2020 年度，公司将继续落实高端智能装备发展战略，不断增强产品的核心竞争力，促进高端智能装备业务良性发展。

在技术端，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连线，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、航空航天等领域新产品的开发。

在市场端，公司将重塑品牌定位，实施双品牌战略，“Taikan（台群精机）”定位为高端品牌和高端市场，新增“宇德”品牌，定位为中端品牌和中端市场，进一步丰富公司的客户群体和产品线；在渠道布局方面，2020 年度，公司将加大弱势市场的资源投入，全年度计划参加超过 20 场次的展览、展会，提高品牌曝光度；同时，在完善直销渠道的同时，在特定市场积极开发分销代理渠道，推动直销与分销的协同发展；此外，利用公司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。

2、加大智能制造服务业务培育力度及推动“T”型发展策略的实施

2020 年度，公司将加大智能制造服务业务培育力度，在业务平台一中创智能层面择机实施管理层股权激励和优化股东结构，强化核心技术和管理团队与公司的血脉联系，激发团队创业激情，推动智能制造服务业务尽快形成规模。

2020 年，在智能制造服务业务发展规划方面，推行“T”型策略方案，即由“I”型专业化策略与“一”型平台化依存策略组成。“I”型专业化策略方面，在 IOM 产品线上坚持专业化路线，聚焦在机械装备行业智能工厂信息系统集成业务，2020 年，基本形成金属加工标准化 IOM 产品，与公司的装备业务发挥协同效应，为行业提供从装备、自动化、IIOT、信息化端到端的金属加工智能工厂整体解决方案。“一”平台化依存策略方面：在 IOT 产品线上坚持平台化依存策略，2020 年，将与各大工业互联网平台合作，为工业客户提供端云结合的 SAAS 服务，为行业客户提供包括产品设计、云 CAD、程序管理、程序优化、AI 流程机器人，刀具物联、设备云管家、AR 远程运维等工艺流管理系统解决方案。

3、深化消费电子产品精密结构件业务整合

2018 年下半年开始，公司按照股东大会和董事会的战略部署，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相关的业务、资产、人员实施全面整合，并取得积极进展。报告期内，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，公司将在上年度业务整合的基础上，继续投入资源，高效推进后续整合工作，克服困难、积极作为，强化风险预警机制，加快债权债务清理，推动有效资产的分类和高效利用，进一步提升过渡期内业务开展的规范化运作水平，密切关注整合过程对公司声誉的影响，对于少部分保留项目快速实现良性运转，降低和逐渐消除由于整合对上市公司整体经营带来的不利影响，力争在 2020 年度实现整合工作基本收尾。

4、积极推动本次向特定对象发行股票工作

为把握行业发展机遇，落实公司发展战略，优化资本结构，增强公司核心竞争力和盈利能力，董事会经慎重决策，于 2020 年 2 月启动本次向特定对象发行股票事宜，募集资金主要用于偿还银行贷款和补充流动资金，其中公司董事长夏军先生基于对公司未来发展的强烈信心参与认购。公司将严格按照政策要求，积极推动项目的实施，为公司可持续发展奠定良好的基础。

5、强化集团管控，优化经营管理结构

随着公司业务战略调整，未来公司将重点发展高端智能装备业务，培育发展智能制造服务业务，持续剥离消费电子产品精密结构件业务。在过渡期内，公司

产业涉及制造、服务、产业孵化等多个领域和板块，旗下控股及参股子、孙公司数量十余家，各公司在业务特点、发展阶段、风险程度、前景规划等方面存在差异。2020 年，公司将逐步完善集团管控架构，充分考虑旗下各公司的战略定位、治理结构、经营风险等多重因素，区分运营管控、战略管控、财务管控等不同的管控类型，努力解决集权与分权、激励与约束、资源整合、协同发展、关键指标、信息沟通等核心问题，优化管理结构，提升集团整体管控水平。

6、加强内部管理和人才、文化建设

2020 年，公司将继续提高制度化、流程化、信息化管理水平，进一步完善战略规划、经营计划、预算管理、绩效评估、流程控制、信息化平台等重要体系；通过对组织架构优化与调整，建立起“责、权、利”相互统一的激励约束机制；坚持风险导向原则，对高风险领域强化预警，及时识别和重点管控。

2020 年，公司将继续传承“我们一直用心 努力做到更好”的核心价值理念，坚定执行“全心全意、及时、高效、低成本、增值服务好每个客户到永远”的服务宗旨，以市场和客户需求为导向，奉行“速度+结果”的工作作风。公司将始终坚持以“人才建设”为中心，让有愿望、有能力、有绩效的员工获得价值，正确处理好股东价值、公司价值、团队价值及个人价值之间的关系，使员工价值追求和公司经营目标同向，以文化统一全体员工的思想，推动公司可持续健康发展。

第二章 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

（一）本次发行的背景

1、公司所处行业符合国家政策导向

高端装备制造和智能制造行业是国家培育和发展战略性新兴产业的重要领域，在国家工业发展过程中具有重要的战略意义。近年来，国家政府部门出台了一系列政策对相关行业进行大力扶持，针对产业发展及专项设备研发的政策规划不断出炉，为行业持续发展提供了良好的政策环境。

《中国制造 2025》规划中明确提出“高端数控机床与基础设施装备”之具体目标如下：“到 2020 年，高档数控机床与基础制造装备国内市场占有率超过 70%”，“到 2025 年，高档数控机床与基础制造装备国内市场占有率超过 80%。高档数控机床与基础制造装备总体进入世界强国行列”。

《智能制造发展规划（2016-2020 年）》中“智能制造装备创新发展重点专栏”指出：“研发高档数控机床与工业机器人、增材制造装备、智能传感与控制装备、智能检测与装配装备、智能物流与仓储装备五类关键技术装备”，“到 2020 年，研制 60 种以上智能制造关键技术装备，达到国际同类产品水平”。

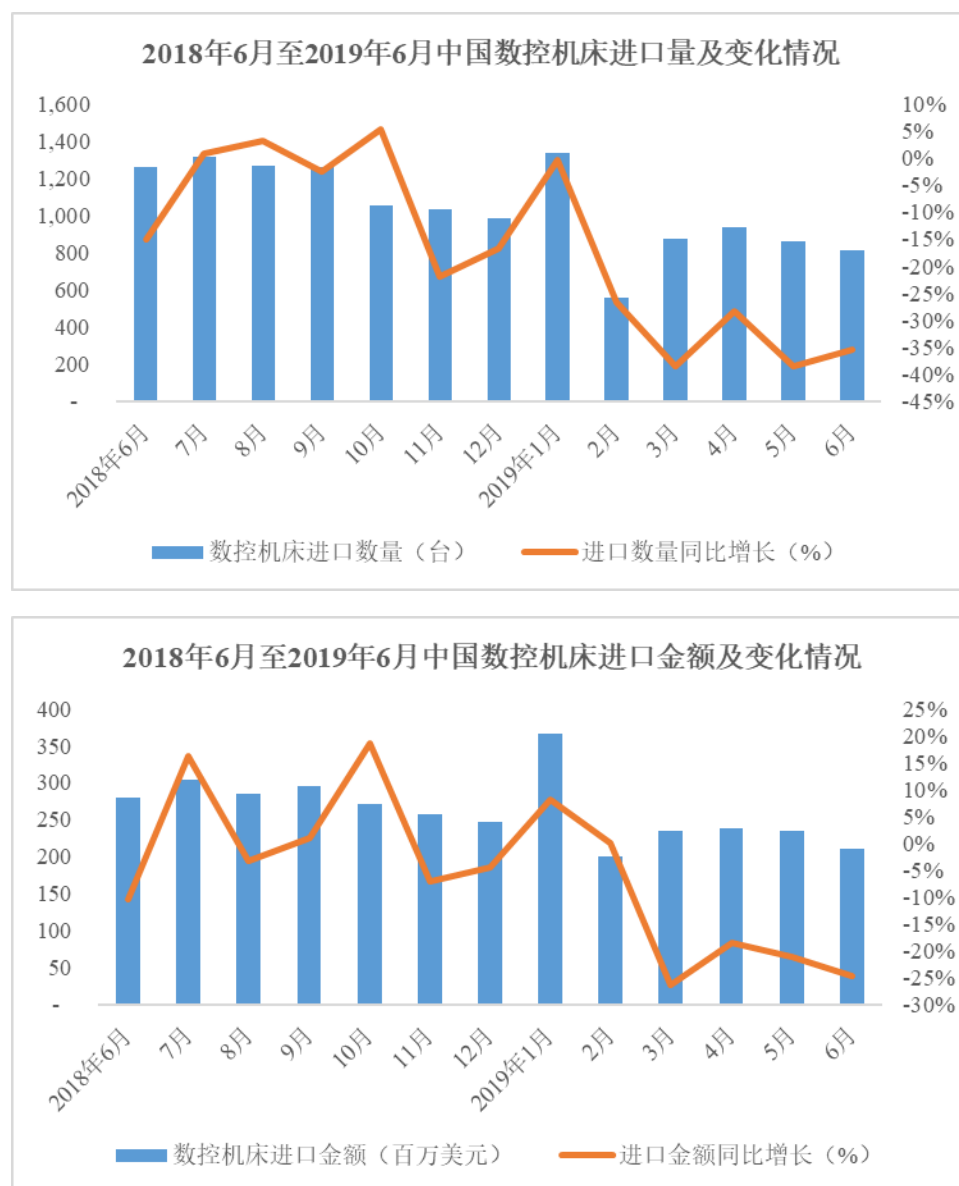
2、工业转型升级与消费升级带动行业增长

近年来，随着我国工业转型升级和战略性新兴产业高速发展，以智能制造、绿色制造和服务型制造为代表的装备制造业已经成为国民经济的支柱产业，实现我国装备制造业由大到强的转变，已成为国家发展装备制造业的主要目标。与此同时，随着国内经济的不断发展，人们对生活品质有了更高的要求，消费电子行业、汽车工业等反映“消费娱乐化”趋势的领域正迎来高速发展期。在上述工业转型升级的大背景下，高端装备制造、智能制造行业作为上述行业重要的组成部分，也在消费升级的大趋势中迎来新的增长点。

3、行业进口替代市场及数控化率提升空间较大

目前行业配套的中高档数控系统和关键功能部件主要依赖进口。据公开统计数据，2018 年 6 月至 2019 年 6 月，中国数控机床进口量和进口金额在大部

分月份同比下降；累计方面，2019 年 1-6 月中国数控机床进口数量达到 5,384 台，同比下降 28.2%；2019 年 1-6 月中国数控机床进口金额达到 1,487.28 百万美元，同比下降 13.9%，进口替代空间仍然较大。



数据来源：中国海关总署统计数据

同时，相比日本、德国及美国等发达国家的制造设备数控化率，我国机床的数控化率仍然较低。随着未来下游产业的升级，我国机床工具产业将进行结构性调整，数控机床将逐渐替代普通机床，占据主导地位，市场规模将进一步扩大。

(二) 本次发行的目的

1、落实发展战略，优化产业布局

为把握行业发展机遇、增强公司核心竞争力和盈利能力，公司落实智能制造战略，重点发展高端装备制造业务、智能制造服务业务。公司数控机床等高端装备制造业务进一步丰富产品线，扩大机床产品在非 3C 领域的应用，同时不断升级高端装备产品的关键功能部件、推进产品技术创新，更好地满足市场和客户需求，扩大国内外销售，提高经营效率、防范市场风险，强化公司盈利能力，提升上市公司质量，进而实现企业价值和股东利益最大化。

2、优化资本结构，缓解营运资金压力

近年来，随着生产研发和市场开发的持续投入，公司对流动资金的需求进一步提高。与同行业可比上市公司相比，公司资产负债率较高，流动性较弱，资本实力在一定程度上影响了公司的竞争实力。为了满足公司发展需要，公司拟通过本次向特定对象发行股票募集资金，补充公司主营业务发展所需的营运资金并偿还部分银行贷款，缓解资金压力，降低资产负债率，改善公司的资本结构，提高公司抗风险能力，进而提升盈利能力与经营稳健性，实现公司的可持续发展。

此外，资金实力的增强将为公司经营带来有力的支持，公司将在研发能力、财务能力、长期战略等多个方面夯实可持续发展的基础，增强上市公司核心竞争力，有利于上市公司把握发展机遇，实现快速发展。

二、发行对象及与发行人的关系

（一）发行对象的基本情况

1、基本信息

夏军，男，中国国籍，无境外永久居留权，1975 年 5 月生，住址为广东省深圳市宝安区前进二路***。

2、最近三年的主要任职经历

任职企业	职务	任职时间	产权关系
深圳市创世纪机械有限公司	执行董事、董事长、总经理	2005 年 12 月至今	直接持有发行人 10.96%股份，深圳创世纪为发行人的子公司
发行人	董事、董事长	2016 年 4 月至今	
深圳市创世纪投资中心（有限合伙）	执行事务合伙人	2014 年 6 月至今	直接持股 62.26%
深圳金瑞大华企业管理有限公司	监事	2017 年 3 月至今	配偶凌慧女士直接持有 43.48%股权

深圳金创智融资租赁有限公司	董事	2017 年 5 月至今	深圳金瑞大华企业管理有限公司持有 69%股权
深圳市创智激光智能装备有限公司	总经理	2015 年 6 月至今	深圳创世纪控股子公司
东莞市创群精密机械有限公司	执行董事、经理	2015 年 7 月至今	深圳创世纪全资子公司
苏州市台群机械有限公司	执行董事、总经理	2016 年 12 月至 2019 年 5 月	深圳创世纪全资子公司
宜宾市创世纪机械有限公司	执行董事	2019 年 8 月至今	深圳创世纪全资子公司

3、本次募集说明书披露前 12 个月内与上市公司之间的重大交易情况

本次募集说明书披露前 12 个月内夏军先生与发行人之间的重大关联交易情况已履行相关信息披露。公司的各项关联交易均严格履行了必要的决策和披露程序，符合有关法律法规以及公司制度的规定。详细情况请参阅登载于指定信息披露媒体的有关定期报告及临时公告等信息披露文件。

4、认购资金来源

创世纪本次向特定对象夏军发行股票数量不超过 97,799,511 股（含 97,799,511 股），募集资金总额不超过 40,000.00 万元，认购资金来源为自有资金及自筹资金。

自有资金方面，夏军先生为深圳创世纪的创始股东。2015 年，上市公司收购深圳创世纪 100%股权，交易对价为 240,000 万元，其中 190,000 万元以非公开发行股份方式支付，50,000 万元以现金支付，其中夏军及其一致行动人凌慧、创世纪投资合计获得现金对价金额为 33,447.76 万元。除此之外，夏军为公司董事长，持续正常获得与其职位和贡献相匹配的工资、薪金收入。

自筹资金方面，夏军具备参与本次认购的资金筹措实力。截至本募集说明书签署日，夏军及其一致行动人合计持有创世纪股票 219,409,500 股，持股比例为 15.36%，其持有公司股票对应市值（以 2020 年 12 月 31 日收盘价计算）共计 258,464.39 万元。其中质押数量为 34,000,000 股，质押股份数量占其持有创世纪股份数量的 15.50%，占公司总股本的 2.38%；未质押数量为 185,409,500 股，未质押股份对应的市值为 218,412.39 万元。夏军已出具《承诺函》，承诺本次认购资金中来源于股票质押融资的金额不超过 10,000.00 万元。以 10,000.00

万元股票质押融资金额上限、2020 年 12 月 31 日公司收盘价 11.78 元/股、质押率 30%测算，夏军新增质押股份数量不超过 28,296,548 股。根据上述测算，本次发行完成后，夏军累计质押公司股份数量不超过 62,296,548 股，占夏军个人持股的 24.50%，占夏军及其一致行动人合计持股的 19.64%，占公司总股本的 4.08%。

除上述情况外，夏军及其一致行动人控制了部分企业，具有一定的变现价值，具体情况如下：

公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	控制关系	主营业务
深圳市创世纪投资中心(有限合伙)	2014 年	1,100.00	夏军持股 62.26%	对企业开展股权投资和企业上市咨询业务
深圳金瑞大华企业管理有限公司(简称：金瑞大华)	2015 年	5,520.00	凌慧持股 43.48%	企业管理咨询及经济信息咨询等
深圳金创智融资租赁有限公司(简称：金创智)	2017 年	8,000.00	凌慧通过金瑞大华控制 69%股权	融资租赁业务
东莞富国融资租赁有限公司	2018 年	17,000.00	凌慧通过金创智控制 75%股权	
深圳市鸿壹贸易有限公司(注)	2017 年	10.00	凌慧持股 100%	机械设备、五金产品、电子产品的销售，国内贸易；经营进出口业务。

注：截至本募集说明书签署日，深圳市鸿壹贸易有限公司未实际开展业务。

本次认购对象夏军已出具《承诺函》，承诺本次认购资金来源为自有资金及自筹资金，不存在发行人及其关联方提供资金、财务资助及补偿等情况；不存在代持、信托、委托持股等情况。

5、减持情况及承诺

夏军已出具《关于广东创世纪智能装备股份有限公司非公开发行 A 股股票减持事项的承诺函》，确认其在本次向特定对象发行 A 股股票的定价基准日前六个月未减持所持发行人的股份；并承诺从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人的股份。

（二）附条件生效的股份认购合同内容摘要

1、合同主体与签订时间

甲方：发行人

乙方：夏军

签订时间：附条件生效的股份认购合同签订时间为 2020 年 2 月 20 日，认购合同之补充合同的签订时间为 2020 年 4 月 28 日，认购合同之补充合同（二）的签订时间为 2020 年 7 月 31 日。

2、认购方式、认购数量及价格、限售期

（1）认购方式

乙方以人民币现金方式认购甲方发行的股份。

（2）认购价格

乙方本次认购价格为 4.09 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日甲方股票交易均价的 80%。

（3）定价依据

甲方本次非公开发行股票的发价价格不低于定价基准日前 20 个交易日甲方股票交易均价的 80%（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日股票交易总额÷定价基准日前 20 个交易日股票交易总量）。经甲、乙双方确定，乙方认购甲方本次非公开发行股票定价基准日为甲方第五届董事会第四次会议决议公告日，即 2020 年 4 月 29 日。

若甲方股票在定价基准日至发行日期间除权除息，本次发行的发行价格将作相应调整。调整公式如下：

派发现金股利： $P_1 = P_0 - D$

送红股或转增股本： $P_1 = P_0 / (1 + N)$

两项同时进行： $P_1 = (P_0 - D) / (1 + N)$

其中， P_1 为调整后发行价格， P_0 为调整前发行价格，每股派发现金股利 D ，每股送红股或转增股本数为 N 。

（4）认购金额及认购数量

序号	特定对象	认购股数（股）	认购金额（万元）
1	夏军	97,799,511	40,000.00

若甲方股票在定价基准日至发行日期间除权除息等，导致本次发行价格发生调整的，乙方认购数量将作相应调整， $\text{认购数量} = \text{认购金额} / \text{认购价格}$ 。双方确认，最终发行股票数量以获得中国证监会注册的数量为准。

（5）限售期

乙方认购的甲方股份自甲方本次非公开发行结束之日起 18 个月内不得转让。乙方应按照相关法律法规和中国证监会、深交所的相关规定按照甲方要求就本次发行中认购的股份出具相关锁定承诺并办理相关股份锁定事宜，因甲方分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股票亦应遵守上述股份限售安排。

（6）支付方式

在甲方本次非公开发行股票获得中国证监会注册后，乙方按照甲方与保荐机构（主承销商）确定的具体缴款日期将认购非公开发行股票的认股款足额汇入保荐机构（主承销商）为本次发行专门开立的账户。验资完毕后，保荐机构（主承销商）扣除保荐承销费用后再划入甲方募集资金专项存储账户。

（7）其他约定

甲方在收到乙方及其他投资者缴纳的本次发行的认股款后，应当聘请具有证券相关从业资格的会计师事务所进行验资，并及时在中国证券登记结算有限责任公司办理股份变更登记手续。

3、合同的生效条件和生效时间

（1）本合同由甲乙双方签署，并且在下述条件全部满足时生效：1）甲方董事会及股东大会审议批准本次非公开发行相关事项；2）甲方本次非公开发行股票已经获得中国证监会的注册。

（2）上述条件均满足后，以最后一个条件的满足日为合同生效日。

4、合同附带的保留条款、前置条件

除本合同第二条所述的合同生效条件外，本合同未附带其他任何保留条款、前置条件。

5、违约责任条款

（1）作为合同签订后乙方忠实地执行合同的担保，乙方应在本合同签字盖章后一个月内向甲方支付保证金人民币 50 万元（大写：人民币伍拾万元整）。若

乙方按照本合同的约定履行全部股份认购义务的，则保证金视为乙方对甲方股份的认购款；若乙方未能依照本合同约定全部履行股份认购义务的，则保证金归甲方所有。

（2）因乙方过错导致未能按合同约定认购甲方本次非公开发行股份的，乙方应按其应缴付的全部认购价款或未足额认购金额的 10%（百分之十）向甲方支付违约金。

（3）任何一方违反本合同的，或违反本合同所作承诺或保证的，或所作承诺或保证存在虚假、重大遗漏的，视为违约，违约方应依法承担相应的违约责任。除本合同另有约定或法律另有规定外，本合同任何一方未履行本合同项下的义务或者履行义务不符合本合同的相关约定，守约方均有权要求违约方继续履行或采取补救措施，并要求违约方赔偿因此给守约方造成的实际损失。

（4）本合同项下约定的非公开发行 A 股股票和认购事宜如未获得甲方董事会审议通过、甲方股东大会审议通过、深圳证券交易所审核通过和中国证监会注册，不构成违约，乙方支付的认购保证金在该事项发生之日起 5 个工作日内，由甲方全额退回。

三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期

（一）发行股票的种类和面值

本次向特定对象发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（二）发行方式和发行时间

本次发行采取向特定对象非公开发行的方式，在获得深圳证券交易所审核通过和报中国证监会注册后有效期内择机发行。

（三）发行对象及认购方式

本次发行的发行对象为夏军。发行对象以人民币现金方式认购本次向特定对象发行的 A 股股票。

（四）定价基准日、定价原则和发行价格

本次发行的定价基准日为第五届董事会第五次会议决议公告日。发行价格为 4.09 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总量）。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生除权、除息事项，则本次向特定对象发行的发行价格将相应调整，调整方式如下：

- 1、分红派息： $P_1 = P_0 - D$
- 2、资本公积转增股本或送股： $P_1 = P_0 / (1 + N)$
- 3、两项同时进行： $P_1 = (P_0 - D) / (1 + N)$

其中， P_0 为调整前发行价格，每股分红派息金额为 D ，每股资本公积转增股本或送股数为 N ，调整后发行价格为 P_1 。

（五）发行数量

本次向特定对象发行股票数量不超过 97,799,511 股（含 97,799,511 股），未超过本次发行前总股本的 30%（即不超过 428,574,260 股），最终发行数量以获得中国证监会注册的股票数量为准。若公司股票在定价基准日至发行日期间发生除权、除息事项，本次向特定对象发行股票数量上限将作相应调整。

本次发行具体认购情况如下：

序号	特定对象	认购股数（股）	认购金额（万元）
1	夏军	97,799,511	40,000.00
合计		97,799,511	40,000.00

（六）限售期

夏军本次认购的股份自本次向特定对象发行完成之日（即自本次向特定对象发行的股票登记至名下之日）起 18 个月内不得转让。本次向特定对象发行结束后，由于公司送红股、资本公积金转增股本等原因增加的公司股份，亦应遵守上述限售期安排。

本次向特定对象发行完成后，发行对象认购的股份限售期需符合《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》和中国证监会、深交所等监管部门的相

关规定。限售期届满后发行对象减持认购的本次向特定对象发行的股票须遵守中国证监会、深交所等监管部门的相关规定。

四、募集资金投向

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 **40,000.00** 万元，扣除发行费用后的募集资金净额将用于补充流动资金和偿还银行贷款，其中，**20,000.00** 万元将用于偿还银行贷款，剩余部分用于补充流动资金。

五、本次发行是否构成关联交易

本次向特定对象发行股票的发行对象夏军为公司第一大股东、董事、董事长，本次发行完成后，夏军将成为公司的控股股东、实际控制人。上述发行对象与公司构成关联关系，本次发行构成关联交易。

公司独立董事已对本次发行涉及关联交易事项发表了明确同意的事前认可意见和独立意见。在公司董事会审议本次发行涉及的相关关联交易议案时，关联董事进行了回避表决，由非关联董事表决通过。在公司股东大会审议本次发行涉及的相关关联交易议案时，关联股东进行了回避表决，由非关联股东表决通过。

六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书签署日，公司无控股股东、无实际控制人。

截至本募集说明书签署日，夏军先生直接持有公司股票 156,503,656 股，持股比例为 10.96%；夏军先生的一致行动人凌慧女士、创世纪投资分别持有公司股票 33,909,428 股、28,996,416 股，持股比例分别为 2.37%、2.03%；夏军先生及其一致行动人合计持有公司股票 219,409,500 股，持股比例合计为 15.36%。本次发行完成后，夏军先生持股数量将增加至 254,303,167 股，夏军先生及其一致行动人合计持股数量将增加至 317,209,011 股。

公司本次拟向夏军 1 名特定对象发行 **97,799,511** 股股票，发行后公司总股本将由当前的 1,428,580,868 股增加至 **1,526,380,379** 股。从而，夏军先生持股比例增加至 **16.66%**，夏军先生及其一致行动人凌慧女士、创世纪投资持股比例将增加至 **20.78%**。本次发行完成后，夏军先生将成为公司的控股股东、实际控

制人。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

（一）已履行的批准程序

本次向特定对象发行股票相关事项已经公司第五届董事会第二次会议、2020 年第二次临时股东大会、第五届董事会第五次会议、2020 年第四次临时股东大会审议、第五届董事会第六次会议、第五届董事会第八次会议、**第五届董事会第十次会议、第五届董事会第十二次会议、2020 年第八次临时股东大会**审议通过。

（二）尚需履行的批准程序

本次向特定对象发行股票尚需深圳证券交易所审核通过和报中国证监会注册。在获得中国证监会注册后，公司将向深交所和中国证券登记结算公司深圳分公司申请办理股票发行、登记和上市事宜，完成本次向特定对象发行股票全部呈报批准程序。

第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金投资项目

（一）本次募集资金使用计划

公司本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 40,000.00 万元，扣除发行费用后，募集资金净额将用于补充流动资金及偿还银行贷款，其中：20,000.00 万元将用于偿还银行贷款，剩余部分用于补充流动资金。

若实际募集资金不能满足上述募集资金用途需要，公司将根据实际募集资金净额，按照轻重缓急的原则，调整并最终决定募集资金投入优先顺序及各项目具体投资额等使用安排，募集资金不足部分由公司自筹资金解决。

本次发行募集资金到位前，公司将根据市场情况及自身实际情况以自筹资金择机先行投入募集资金投资项目。募集资金到位后，依照相关法律法规的要求和程序置换先期投入。

（二）本次募集资金投资项目必要性

1、补充营运资金，满足公司业务发展所需

公司所处的高端制造装备和智能制造行业是国家培育和发展战略性新兴产业的重要领域，在国家工业发展过程中具有重要的战略意义，国家出台了一系列政策对相关行业进行支持，为行业发展创造良好机遇。

为把握行业发展机遇、增强公司核心竞争力和盈利能力，公司落实智能制造战略，重点发展高端智能装备业务、智能制造服务业务。公司数控机床等高端智能装备业务进一步丰富产品线，扩大机床产品在非 3C 领域的应用，同时不断升级高端装备产品的关键功能部件、推进产品技术创新，更好地满足市场和客户需求，扩大国内外销售。

随着公司高端智能装备业务、智能制造服务业务的不断发展，公司通过自身经营积累所获得的自有资金无法满足公司的发展需求。本次募集资金用于补充流动资金和偿还银行贷款，将有助于缓解公司的资金压力，增强公司的营运能力，进而推动业务更好地发展，巩固和提升自身行业地位。

2、降低资产负债率，增强抗风险能力

近年来，公司资产负债率维持在较高水平，高资产负债率对公司的融资能力及持续经营能力造成了一定的制约，限制了公司的长期发展；本次募集资金到位并投入使用后，公司资产负债率将有效降低，公司财务结构获得有效改善，资本实力与抗风险能力得到加强，使得公司业务发展更趋稳健。同时，公司的流动比率和速动比率较低，公司近年来业务发展产生的资金需求较大，利用补充流动资金改善公司财务状况具有必要性。

3、降低财务费用，提高盈利能力

报告期内，公司合并报表财务费用分别为 4,467.35 万元、10,191.50 万元、11,387.79 万元、**8,723.65** 万元，财务费用占营业总收入的比重分别为 0.70%、1.85%、2.09%、**3.45%**。财务费用负担不断加重，影响了公司盈利能力的进一步提高。

通过本次向特定对象发行股票募集资金偿还部分银行贷款，适当降低银行贷款规模、缓解公司财务压力，对提高公司盈利水平将起到积极的促进作用。

（三）本次募集资金使用的可行性

1、本次发行募集资金使用符合相关法律法规的规定

本次向特定对象发行募集资金用于补充流动资金、偿还银行贷款符合相关法律法规的规定，具备可行性。募集资金到位后，可进一步改善资本结构，降低财务风险；在行业竞争愈发激烈的背景下，营运资金的补充可有效缓解公司经营活动扩展的资金需求压力，确保公司业务持续、健康、快速发展，符合公司及全体股东利益。

2、公司具备完善的法人治理结构和内部控制体系

公司依据中国证监会、深交所等监管部门关于上市公司规范运作的有关规定，建立了规范的公司治理体系，健全了各项规章制度和内控制度，并在日常生产经营过程中不断地改进和完善。公司已根据相关规定制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存储、审批、使用、管理与监督做出了明确的规定。

二、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次发行完成后公司资本规模和抗风险能力将得到进一步增强,有助于提高公司综合竞争力和市场地位,促进公司的长期可持续发展。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次向特定对象发行完成后,公司净资产及总资产规模均有所提高。公司资产负债率水平下降,财务结构更趋稳健,资金实力进一步提高。

三、本次向特定对象发行股票募集资金使用的可行性结论

本次向特定对象发行股票募集资金使用计划符合未来公司整体战略发展规划,以及相关政策和法律法规,具备必要性和可行性。本次募集资金的到位和投入使用,有利于提升公司整体实力及盈利能力,增强公司可持续发展能力,为公司发展战略目标的实现奠定基础,符合公司及全体股东的利益。

第四章 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划

本次发行募集资金用于补充流动资金和偿还银行贷款。本次发行不会对公司主营业务结构产生重大影响，公司暂不存在未披露的业务和资产的整合计划。

二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化

截至本募集说明书签署日，公司无控股股东、无实际控制人。

截至本募集说明书签署日，夏军先生直接持有公司股票 156,503,656 股，持股比例为 10.96%；夏军先生的一致行动人凌慧女士、创世纪投资分别持有公司股票 33,909,428 股、28,996,416 股，持股比例分别为 2.37%、2.03%；夏军先生及其一致行动人合计持有公司股票 219,409,500 股，持股比例合计为 15.36%。本次发行完成后，夏军先生持股数量将增加至 254,303,167 股，夏军先生及其一致行动人合计持股数量将增加至 317,209,011 股。

公司本次拟向夏军 1 名特定对象发行 97,799,511 股股票，发行后公司总股本将由当前的 1,428,580,868 股增加至 1,526,380,379 股。从而，夏军先生持股比例增加至 16.66%，夏军先生及其一致行动人凌慧女士、创世纪投资持股比例将增加至 20.78%。本次发行完成后，夏军先生将成为公司的控股股东、实际控制人。

三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况

本次发行完成后，公司不会因本次发行，与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人产生同业竞争或潜在同业竞争。

四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

本次发行完成后，公司不会因本次发行，与发行对象及发行对象的控股股东

和实际控制人增加新的关联交易。

第五章 与本次发行相关的风险因素

一、宏观市场风险

受到全球经济不确定性增加、智能手机市场需求下降、5G 商用化导致金属精密结构件需求转换为塑胶、玻璃等因素的影响，数控机床等高端装备的固定资产投资放缓、消费电子精密结构件行业整体订单量下滑，如公司未能及时调整产品战略、业务结构，扩大产品销售的和提高生产效率，将可能面临经营风险。

目前，公司全面实施智能装备战略，大力发展高端智能装备业务。如公司未能根据行业形势和市场需求及时调整业务和产品策略，将可能导致业务发展和经营业绩不达预期。

二、业务经营风险

（一）管理风险

公司生产经营规模较大，主营业务分为不同板块且正处于整合期，当前经营发展对现有管理团队提出了更高的要求，使得公司在战略规划、制度建设、组织建设、运营管理、资金管理、内部控制、人力资源管理等方面面临更大的挑战。同时，公司高端智能装备业务具有技术密集、高技能人才密集的特征，优秀的管理团队和具备核心技术的人才才是公司保持核心竞争力的关键因素。如果公司不能制定和落实符合经营发展实际需要的科学管理措施，并建立起适应未来发展所需的人才和管理体系，形成更加完善的约束和激励机制，将可能面临一定的组织和人力资源管理风险。

（二）精密结构件业务整合带来的风险

截至本募集说明书签署日，公司精密结构件业务仍剩余部分资产、负债未处置完毕，公司已采取有效措施积极推动精密结构件业务整合剥离，加快资产处置和债务处理工作。**2020 年度，公司精密结构件业务、人员整合工作已基本收尾。**但是，由于整合剥离工作复杂繁琐，如果**未来精密结构件资产、负债不能及时处置**，将可能会给公司带来一定风险，如未及时处置资产的减值风险、供应商诉讼增加的风险等，**具体包括以下几个方面：**

1、精密结构件业务整合带来的短期经营风险

消费电子精密结构件业务整合涉及资产转让、债务清偿、业务转移、人员安置等诸多事项，会在短期内对公司资产负债结构和现金流带来一定程度影响，虽然当前剩余资产、债务处置正常推进中，后续精密结构件业务相关业务和收入规模将控制在较小范围内，但仍不可避免地会对公司短期的经营业绩、合并报表财务成果带来一定程度影响。

2、精密结构件业务整合带来的短期诉讼风险

截至 2020 年 9 月 30 日，公司精密结构件剩余债务共计 54,902.48 万元，其中应付账款（即供应商货款）46,768.35 万元，占结构件剩余债务的 85.18%，占公司应付账款总额的 34.81%。对于过往精密结构件业务形成的债务，特别是供应商货款，公司采取积极、可行的方式推进债务清偿，确保债权人利益，但因诉讼或财产保全系债权人保护自身利益的重要手段，因此在短期内，公司面临精密结构件业务诸多债权债务纠纷带来的诉讼风险。

3、精密结构件业务整合带来的资产减值或损失风险

截至 2020 年 9 月 30 日，公司精密结构件业务相关固定资产账面价值为 51,731.32 万元，已计提减值准备 10,171.97 万元；公司精密结构件业务相关存货账面价值为 30,688.86 万元，已计提跌价准备 9,425.54 万元；公司精密结构件业务相关应收款项账面价值共计 31,776.28 万元，已计提坏账准备 4,110.51 万元；公司精密结构件业务相关长期股权投资账面价值共计 7,397.72 万元，已计提长期股权投资减值准备 3,562.41 万元。公司正积极推进相关资产价值的测试及处置收尾工作。虽然公司管理层已结合现阶段开展精密结构件业务的特点以及不同终端客户订单生产、交付的现状，从谨慎的角度，对于现存的精密结构件主要经营主体相关存货和固定资产，进行了整体减值测试。但是如果公司资产处置进展不及预期，或市场情况发生剧烈变化，或相关企业经营情况不及预期，精密结构件相关资产仍将面临减值或损失风险。

（三）买方信贷担保风险

公司子公司深圳创世纪主营数控机床等高端装备制造业务，深圳创世纪部分客户采用买方信贷模式购买产品。买方信贷模式指客户通过银行贷款或融资租赁方式购买产品、卖方为买方的融资提供担保的销售模式。

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，公司为客户提供买方信贷担保的发生额分别为 26,713.05 万元、13,785.52 万元、3,717.60 万元及 16,095.00 万元，占公司当期高端智能装备分部营业收入的比例分别为 10.41%、7.10%、1.70%及 7.29%。

买方信贷担保系设备制造行业内较普遍的业务模式，海天精工（601882）、泰瑞机器（603289）、达实智能（002421）、蓝英装备（300293）、尚荣医疗（002551）等上市公司均采取该种买方信贷模式。根据上述上市公司定期报告，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，上述上市公司为客户提供买方信贷担保的发生额占公司当期营业收入比例的平均值分别为 14.09%、7.38%、7.16%和 5.41%，与创世纪不存在重大差异。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司买方信贷担保余额合计 16,474.37 万元，占当期末净资产（归属于母公司所有者权益）的比例为 5.59%。公司买方信贷担保业务存在部分客户未正常支付融资租赁款的情况。报告期内，深圳创世纪未强制要求买方信贷客户提供反担保。虽然深圳创世纪已经制定了包括客户资质评估、定期走访客户、对数控机床等机器设备设置远程控制密码、优先选择为客户提供回购担保以在客户违约情形下取得设备所有权并取回设备，以及要求客户支付部分首付款等风险控制措施以尽可能降低买方信贷担保风险，但如果买方信贷客户在后续过程中不能正常支付融资租赁款项或偿还银行贷款，则公司将可能面临代客户支付相关款项并实际承担相关担保责任的风险。

（四）对外担保风险

截至 2020 年 9 月 30 日，公司及子公司对外担保余额合计为 152,279.93 万元，占当期末净资产（归属于母公司所有者权益）的 51.65%。其中，公司及子公司对外（买方信贷客户）担保余额为 16,474.37 万元，占当期末净资产的 5.59%；公司对子公司的担保余额为 135,805.56 万元，占当期末净资产的 46.06%。

随着公司主营业务规模的扩大，流动资金需求和项目建设融资需要增加，由此导致对外担保规模的增大。如被担保的公司下属公司或买方信贷业务客户出现违约情形、产生担保逾期，将可能导致公司面临承担担保义务的现金流压力和经济损失，对公司的短期经营业绩造成不利影响。如公司对外担保相关的

内部控制执行效果不佳，则公司可能面临发生违规担保及由此导致经济损失的风险，对公司的持续健康发展造成不利影响。

三、财务风险

（一）应收账款回收风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 161,142.97 万元、163,969.17 万元、133,107.01 万元和 **173,416.92 万元**，应收账款周转率分别为 4.58、3.39、3.66 和 **1.65**。如果未来公司客户的经营状况发生重大不利变化，可能导致一定的应收账款回收风险。一方面，公司不断强化应收账款管理，通过建立健全完善的信用制度与合理的信用期限，加强后续催收力度，并加大应收账款责任制实施力度，优化业务人员在收款工作方面的绩效考评指标权重，从而保障合理的应收账款结构，减少资金占用，有效控制坏账的发生。另一方面公司将充分利用资本市场资源，拓宽融资渠道，优化融资结构，增强公司资本实力，增加抵御市场波动风险的能力。但如果未来出现应收账款不能按期收回或无法收回发生坏账的情况，将使公司的资金使用效率和经营业务受到不利影响。

（二）诉讼相关风险

截至本募集说明书签署日，发行人作为被告方需向其供应商支付货款的尚未了结的金额在 1,000 万元以上的重大诉讼共 4 起，除发行人已与东莞市神飞五金科技有限公司达成和解并正按调解书安排分期支付货款及进行账务处理外，其余 3 项的涉案金额共计 3,614.62 万元。该部分款项所对应的货物发行人已经收悉，但双方在应付款项上未能达成一致，尚未付款，其中，发行人根据已收到的发票在账务处理上体现应付款项金额为 3,193.51 万元，诉讼中原告主张的违约金、利息或其他存在争议的费用尚未在账务中体现。如果法院判决支持相关原告主张的其他费用，则发行人存在需要进一步支付相关款项的风险。

截至本募集说明书签署日，发行人及子公司作为原告方尚未了结的金额在 1,000 万元以上的重大诉讼 11 起，涉案金额共计 22,516.00 万元。若被告方经营状况恶化，发行人存在无法收回应收款项的风险。

另外，公司收到北京知识产权法院 2019 年 11 月 13 日签发的北京精雕科技

集团有限公司（以下简称“北京精雕”）起诉田献印、深圳创世纪侵害技术秘密案件相关材料，深圳创世纪 29 项专利被北京精雕指控侵犯他人商业秘密并被要求赔偿经济损失人民币 9,200 万元。由于上述案件尚未进入实体审理阶段，最终赔偿金额尚无法进行充分预估和可靠计量，不满足《企业会计准则第 13 号——或有事项》中预计负债的确认条件，因此公司并未就上述案件计提预计负债。公司将在定期报告中持续披露上述案件进展。

经核算，深圳创世纪使用涉案专利的机床共实现销售金额（含税）1,324.50 万元，所获毛利共计 297.56 万元。其中，涉案专利全部应用于机床的“喷油床身”部件，按照该部件成本占机床总成本的比例测算，使用涉案专利的部件所获毛利不足 23.80 万元。

如法院最终认定深圳创世纪涉案的 29 项专利侵犯北京精雕的商业秘密而被要求停止侵权的，深圳创世纪除应赔偿北京精雕的损失外，其也将失去该 29 项专利的使用权。但因该 29 项专利均不涉及深圳创世纪的核心技术，且深圳创世纪截至目前未使用（或已终止使用）涉案的 29 项专利，失去该 29 项专利的使用权不会对上市公司的正常生产经营造成实质性影响。截至 2020 年 9 月 30 日，上市公司及子公司合计持有境内注册专利 625 个，其中深圳创世纪持有 325 个。上述 29 项专利申请中，仅 15 项取得专利授权，占深圳创世纪全部专利数量的比例为 4.62%，占上市公司全部专利数量的比例为 2.40%，失去该 15 项专利使用权会对上市公司的专利规模造成一定影响。

（三）商誉减值风险

2015 年公司发行股份及支付现金购买深圳创世纪 100%股权形成了商誉 16.54 亿元，目前该商誉尚未发生减值情形。深圳创世纪现为公司的控股子公司，主营高端智能装备业务。在业绩承诺期内，深圳创世纪超额完成了承诺业绩，目前发展势头良好，市场竞争力不断增强。

但如深圳创世纪未来经营情况出现恶化的情况，公司将面临商誉减值的风险。商誉减值会直接影响公司经营业绩，减少公司当期利润。若公司计提大额的商誉减值，将会对公司的盈利水平产生较大不利影响。

（四）流动性风险

公司经营规模较大，日常经营活动所需流动资金较多，截至报告期末的流动负债余额较大，如果出现短期借款到期后无法续贷或融资不能及时到位的情况，公司将可能面临资金缺口或流动性偏紧的风险。

（五）成本与费用增加的风险

目前，公司重点发展高端智能装备业务、智能制造服务业务，生产成本主要包括原材料、制造成本、人力成本等，同时需要及时融入生产经营所需流动资金。若出现原材料价格、人力成本的大幅上升，或者三项费用显著增加，将对公司成本和费用管控带来不利影响。

四、审批风险

本次发行方案尚需获得深圳证券交易所审核通过和报中国证监会注册。本次发行方案能否获得审核通过和注册，以及获得审核通过和注册的时间都存在不确定性。

五、其他风险

（一）即期回报被摊薄的风险

本次发行募集资金到位后，公司净资产规模和股本数量将有所提高，若募集资金使用效益短期内难以全部显现，或短期内公司利润增长幅度将小于净资产和股本数量的增长幅度，公司的每股收益存在短期内被摊薄的风险。

（二）股权质押风险

截至本募集说明书签署日，公司第一大股东夏军及其一致行动人凌慧、创世纪投资合计持有公司股份数量为 219,409,500 股，持股比例为 15.36%，其合计质押股份 34,000,000 股，质押股份数量占其持股的 15.50%，占公司总股本的 2.38%。

创世纪本次向特定对象夏军发行股票数量不超过 97,799,511 股（含 97,799,511 股），募集资金总额不超过 40,000.00 万元，认购资金来源为自有资金及自筹资金。自筹资金方面，夏军已出具《承诺函》，承诺本次认购资金中来

源于股票质押融资的金额不超过 10,000.00 万元。以 10,000.00 万元股票质押融资金额上限、2020 年 12 月 31 日公司收盘价 11.78 元/股、质押率 30%测算，夏军新增质押股份数量不超过 28,296,548 股。根据上述测算，本次发行完成后，夏军累计质押公司股份数量不超过 62,296,548 股，占夏军个人持股的 24.50%，占夏军及其一致行动人合计持股的 19.64%，占公司总股本的 4.08%。

若公司股价发生大幅波动，上述质押股份存在被强制平仓的风险，可能对公司股权结构稳定性造成不良影响。

（三）股市波动风险

股票市场价格的波动，不仅取决于企业经营业绩，还受宏观经济、银行利率、市场资金供求状况、投资者心理预期等因素影响。此外，随着经济全球化深入，国内市场也会随着国际经济形势变化而波动。敬请广大投资者注意投资风险，谨慎参与投资。

第六章 其他事项

一、公司利润分配政策

为完善和健全科学、持续和稳定的股东回报机制，增加利润分配政策的透明度和可操作性，切实保护公众投资者的合法权益，根据《公司法》《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》和《上市公司章程指引（2019 年修订）》的要求，公司在《公司章程》中明确利润分配条件、形式、内容、决策机制及现金分红在利润分配中的优先地位。

《公司章程》对公司的利润分配政策规定的主要内容如下：

（一）利润分配政策的基本原则

1、公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持合理性和稳定性，兼顾公司的可持续发展，公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围；

2、存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（二）利润分配政策的具体内容

1、公司利润分配的形式及优先顺序

公司可采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利，并优先采用现金分红的利润分配方式；公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

2、公司利润分配的期间间隔

公司根据本章程规定进行年度利润分配。公司董事会可以根据公司的自身经营模式、盈利水平向公司股东大会提议进行中期利润分配。

3、现金分红的条件

在当年实现的净利润为正数且当年末未分配利润为正数的情况下，公司应当进行现金分红。

公司存在下列情形之一的，可以不按照前款规定进行现金分红：

(1) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%;

(2) 公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%;

(3) 审计机构对公司当年度财务报告出具非标准无保留意见的审计报告;

(4) 分红年度净现金流量为负数, 且年底货币资金余额不足以支付现金分红金额的。

4、现金分红的比例

(1) 公司可采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利。公司连续三年至少有一次现金红利分配, 具体分配比例由公司董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定, 由股东大会审议决定。公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%;

(2) 公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素, 区分下列情形, 并按照本章程规定的程序, 提出差异化的现金分红政策:

1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%;

2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%;

3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的, 进行利润分配时, 现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%;

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的, 可以按照前项规定处理。

5、发放股票股利的条件

在公司符合上述现金分红规定, 具有公司成长性、每股净资产的摊薄、股本规模和股权结构等真实合理因素, 发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时, 董事会可以在实施上述现金分红之外提出股票股利分配方案, 并提交股东大会审议。

(三) 利润分配方案的决策程序和机制

1、公司董事会应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、

调整的条件及其决策程序要求等事宜，在考虑对全体股东持续、稳定、科学的回报基础上，形成利润分配方案，监事会、独立董事应当发表明确意见。独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议；

2、董事会提出的利润分配方案需经董事会过半数以上董事表决通过，独立董事发表独立意见，并提交股东大会审议；

3、公司股东大会审议利润分配方案需经出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上通过；公司在特殊情况下无法按照既定的现金分红政策或最低现金分红比例确定当年利润分配方案的，公司当年利润分配方案应当经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过；

4、公司应切实保障中小股东参与股东大会的权利，在公司股东大会对利润分配方案进行审议前，可通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题；

5、公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项；

6、公司董事会对本年度盈利，但未提出现金利润分配预案的，应当在定期报告中披露未分红的原因、未用于分红的资金留存公司的用途和使用计划，独立董事应当对此发表独立意见，在召开股东大会时除现场会议外，还应向股东提供网络形式的投票平台。

（四）利润分配政策调整

1、利润分配政策调整的条件

公司根据有关法律、法规和规范性文件的规定，行业监管政策，自身经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者因为外部经营环境发生重大变化确实需要调整利润分配政策的，应以股东权益保护为出发点，在履行有关程序后可以对既定的利润分配政策进行调整，但调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。

2、利润分配政策调整的决策程序和机制

董事会应综合考虑利润分配政策调整的条件，并结合公众投资者特别是中小股东和独立董事的意见，拟定调整利润分配政策的议案。董事会提出的调整利润分配政策议案需经董事会半数以上董事表决通过，独立董事应当对利润分配政策

的调整发表独立意见。调整利润分配政策的议案经上述程序审议通过后，需提交公司股东大会审议，并经出席股东大会股东所持表决权三分之二以上通过。

二、公司最近三年现金分红情况

（一）最近三年公司利润分配方案

2018 年 5 月 18 日，公司 2017 年度股东大会审议通过了《关于公司 2017 年度利润分配预案的议案》：2017 年度不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本，未分配利润结转至下一年度。

2019 年 5 月 13 日，公司 2018 年度股东大会审议通过了《关于公司 2018 年度利润分配预案的议案》：2018 年度不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本，未分配利润结转至下一年度。

2020 年 5 月 19 日，公司 2019 年度股东大会审议通过了《关于公司 2019 年度利润分配预案的议案》：2019 年度不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本，未分配利润转至下一年度。

（二）最近三年公司现金股利分配情况

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
归属于母公司所有者的净利润（合并报表口径）	1,257.50	-286,563.14	46,079.89
可供分配利润（母公司报表口径）	-20,630.74	-305,193.56	-51,275.39
现金分红金额（含税）	-	-	--

根据深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2015 年修订）要求，上市公司制定利润分配方案时，应当以母公司报表中可供分配利润为依据。同时，为避免出现超分配的情况，公司应当以合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则来确定具体的利润分配比例。

公司最近三年现金分红情况符合法律法规和《公司章程》的规定。

三、公司股东未来三年分红回报规划

为建立和完善科学、持续、稳定的股东回报机制，增加利润分配决策的透明度和可操作性，切实保护公众投资者合法权益，根据《公司法》《公司章程》以

及中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发〔2012〕37号）、《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》等规定，结合公司的实际情况，2020年2月20日，公司第五届董事会第二次会议审议通过了《关于公司未来三年股东回报规划（2020年-2022年）的议案》，具体内容如下：

（一）股东回报规划制定考虑的因素

公司着眼于长远和可持续发展，在综合分析企业实际经营发展情况、社会资金成本、外部融资环境等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来的盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求及债务融资环境等因素，建立对投资者持续、稳定、科学的回报规划与机制，对利润分配作出制度性安排，以保证利润分配政策的连续性和稳定性。

（二）股东回报规划的制定原则

本规划的制定应符合法律法规和《公司章程》有关利润分配政策的相关规定，重视对投资者的合理投资回报，充分考虑和听取股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见，并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展，以保持公司利润分配政策的连续性和稳定性。

（三）未来三年股东回报规划（2020年—2022年）

1、公司可采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利，并优先采用现金分红的利润分配方式。

公司在无重大投资计划或重大现金支出发生的情况下，且公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

2、公司在足额预留法定公积金、任意公积金以后，确保公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。

3、在公司符合现金分红规定，具有公司成长性、每股净资产的摊薄、股本规模和股权结构等真实合理因素，发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，董事会可以在实施现金分红之外提出股票股利分配方案。

4、公司根据《公司章程》的规定进行年度利润分配。公司董事会可以根据

公司的经营情况向股东大会提议进行中期利润分配。

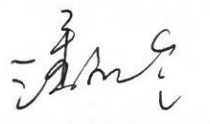
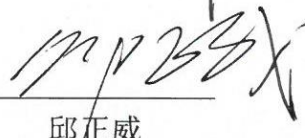
（四）利润分配政策的实施

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：


夏 军
王 建
蔡万峰
潘秀玲
王成义
邱正威

广东创世纪智能装备集团股份有限公司

2021 年 1 月 5 日



发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体监事签名：


王 琼


夏继平


杨建东

广东创世纪智能装备集团股份有限公司

2021 年 1 月 5 日



发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

其他高级管理人员签名：


黄 博
伍永兵

广东创世纪智能装备集团股份有限公司



2021年1月5日

保荐机构（主承销商）声明（一）

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

陈璇卿

陈璇卿

保荐代表人：

郭西波

郭西波

黄自军

黄自军

保荐机构法定代表人：

张剑

张 剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

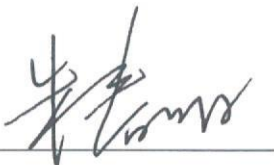
2021年1月5日



保荐机构（主承销商）声明（二）

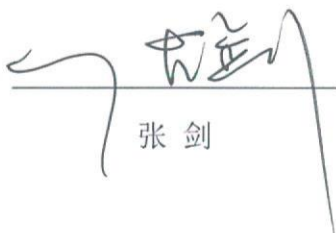
本人已认真阅读广东创世纪智能装备集团股份有限公司募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



朱春明

保荐机构执行董事：



张剑

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

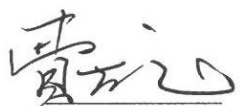
2021 年 1 月 5 日



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师：


费龙飞 贺成龙

律师事务所负责人：


李伟东

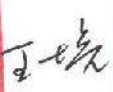


会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的审计报告、非经常性损益鉴证报告等文件不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的上述报告的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

签字注册会计师：





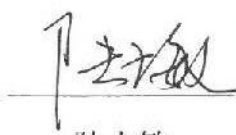



文爱凤

王培

陈芝莲

会计师事务所负责人：




陆士敏

众华会计师事务所（特殊普通合伙）



发行人董事会声明

（一）关于未来十二个月内其他股权融资计划的声明

除本次发行外，在未来十二个月内，公司董事会将根据公司资本结构、业务发展情况，并考虑公司的融资需求以及资本市场发展情况确定是否安排其他股权融资计划。

（二）关于应对本次向特定对象发行股票摊薄即期回报采取的措施

为保护中小投资者的合法权益，公司填补即期回报的具体措施如下：

1、加强募集资金的管理，提高募集资金使用效率

为规范公司募集资金的使用与管理，确保募集资金的使用规范、安全、高效，根据《公司法》《证券法》《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》《上市公司监管指引第 2 号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定，公司制定并完善了《募集资金管理办法》。本次募集资金到账后，公司将根据相关法规及公司《募集资金管理办法》的要求，完善并强化投资决策程序，严格管理募集资金的使用，防范募集资金使用风险；合理运用各种融资工具和渠道，降低资金成本，提高募集资金使用效率，全面控制公司经营和管控风险。

2、全面提升公司经营管理水平，提高运营效率、降低运营成本

公司将改进完善业务流程，加强对研发、采购、生产、销售各环节的信息化管理，加强销售回款的催收力度，提高公司资产运营效率，提高营运资金周转效率。同时公司将加强预算管理，严格执行公司的采购审批制度，加强对董事、高级管理人员职务消费的约束。另外，公司将完善薪酬和激励机制，建立有市场竞争力的薪酬体系，引进市场优秀人才，并最大限度地激发员工积极性，挖掘公司员工的创造力和潜在动力。通过以上措施，公司将全面提升公司的运营效率，降低成本，并提升公司的经营业绩。

3、严格执行现金分红政策，强化投资者回报机制

公司将根据国务院《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作

的意见》、中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》的有关要求，严格执行《公司章程》《未来三年股东回报规划（2020 年-2022 年）》明确的现金分红政策，在业务不断发展的过程中，强化投资者回报机制，给予投资者持续稳定的合理回报。

（三）相关主体关于本次发行摊薄即期回报填补措施的承诺

为维护公司和全体股东的合法权益，保障公司填补被摊薄即期回报措施能够得到切实履行，公司全体董事、高级管理人员作出以下承诺：

“1、本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

3、本人承诺不动用公司资产从事与本人履行职责无关的投资、消费活动；

4、本人承诺由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、公司未来如有制定股权激励计划的，本人承诺支持公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

6、本人承诺出具日至公司本次非公开发行完成前，若中国证券监督管理委员会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证券监督管理委员会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证券监督管理委员会的最新规定出具补充承诺；

7、本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或投资者的补偿责任。

若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意由中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定或发布的有关规定、规则，对本人作出相关处罚或采取相关管理措施。”

广东创世纪智能装备集团股份有限公司
董事会

2021 年 1 月 5 日

