



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：2021-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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：中信建投证券股份有限公司 吕娟； 参会人员：不特定投资者（共 126 名）。
时间	2021 年 4 月 26 日（周一）晚上 21:00-22:30
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； 财务总监 伍永兵； 财务副总监 梁振宇。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书介绍公司 2020 年度和 2021 年第一季度业绩情况</p> <p>创世纪： 公司 2021 年 4 月 26 日晚间披露了《2020 年度报告》（以下简称“年报”）、《2021 年第一季度报告全文》（以下简称“一季报”），现就 2020 年度、2021 年第一季度业绩及定期报告的新增披露内容给各位投资者做简要介绍。</p> <p>1、2020 年度业绩情况</p> <p>2020 年度，公司实现营业收入 347,538.12 万元，其中，高端智能装备业务实现营业收入 309,398.49 万元、首次超过 30 亿元，同比增加 91,281.23 万元、增长 41.85%；产品综合毛利率为 29.95%，较上年基本保持稳定且略有提升；实现净利润 5.11 亿元，经营活动产生的现金流量净额 6.7 亿元；受益于公司业绩增长，高端装备业务回款情况良好，经营性现金流较上年同期得到明显改善；2020 年数控机床产品累计出货（含部分以经营性租赁实现的交付）20,364 台，其中，3C 系列产品累计出货 15,278 台，通用系列产品累计出货 5,086 台。</p> <p>2020 年度，公司归属于上市公司股东的净利润为-69,499.85 万元，主要系报告期内加快整合精密结构件业务、处置相关资产及计提资产减值准备，导致精密结构件业务分部亏损金额较大，致使公司合并报表净利润较上年同期由盈转亏。截至 2020 年末，公司精密结构件业务已基本出清，未来不会对公司经营业绩产生较大影响。</p>

投资者关系活动主要内容介绍	<p>2、2021 年第一季度业绩情况</p> <p>2021 年第一季度，公司实现营业收入 114,062.36 万元，较上年同期增加 63,443.38 万元、增长 125.34%；其中，从事高端智能装备业务的深圳市创世纪机械有限公司及其下属企业（以下简称为“深圳创世纪”）（合并财务报表）实现营业收入 111,750.12 万元，较上年同期增加 74,016.02 万元、增长 196.15%。报告期内，公司充分发挥规模优势、有效管控各项成本，毛利率水平较 2020 年度保持稳定且略有提升；在费用方面，除刚性费用及研发费用外，公司不断强化弹性费用控制，四项费用比例合理，盈利能力持续增强。</p> <p>2021 年第一季度，公司继续强化产供销协调力度，在现有产能规模下，根据订单轻重缓急、科学分配产能，加大通用系列产品保供力度。报告期内，公司数控机床产品累计出货（含少量以经营性租赁实现的交付）5,531 台，其中通用系列产品累计出货 2,602 台。</p> <p>2021 年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 13,433.25 万元，较上年同期增加 11,652.75 万元（追溯调整后）、增长 654.47%；不考虑股权激励费用摊销的影响，深圳创世纪实现归属于公司所有者的净利润 18,015.09 万元，创历史单季度新高。</p> <p>3、年报、一季报新增披露内容和关注点</p> <p>（1）《2020 年度报告》：公司在年报中详细披露了经营模式，重点对技术研发体系、供应链保障体系、精密制造及检测体系、营销体系展开描述，通过公开透明的信息披露方式强化对公司业务模式的描述和阐释，更便于投资者理解；同时，公司详细披露了精密结构件业务剩余资产、人员情况，相关剩余主要资产账面价值为 26,480.27 万元，整体规模不大且将持续减少，预计未来不存在显著的减值压力；剩余相关资产、业务预计不会对后续会计期间合并财务报表经营业绩产生重大影响。</p> <p>（2）《2021 年第一季度报告全文》：随着精密结构件业务在 2020 年度基本出清，2021 年度公司更加聚焦核心主业高端装备业务发展，公司在一季报中单独列示深圳创世纪的业绩情况，并对公司合并报表业绩与深圳创世纪的净利润差异做详细说明，以便投资者更加清晰了解地高端智能装备业务的实际经营情况。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、调研机构：公司生产基地建设与产能情况如何？</p>
---------------	--

创世纪：公司高端智能装备业务的苏州生产基地 2020 年下半年已建成投产，主要生产通用系列机床；东莞沙田生产基地一期预计 2021 年 7 月左右投产、释放一部分产能，该基地未来承接深圳生产基地的产能，主要生产 3C 系列机床；宜宾生产基地目前是租用的厂房，新建厂房预计下半年竣工，在 2021 年底会释放部分产能。宜宾生产基地将根据公司 3C 系列和通用系列产品订单和交付情况进行灵活排产，为其他基地生产交付做产能补充。

2、调研机构：通用机床的下游应用领域情况如何？

创世纪：通用机床下游应用领域广，涉及行业较多、较分散。公司从 2017 年开始加强通用机市场布局，将 5G 行业作为切入口，重点推出立式加工中心，应用于 5G 基站滤波器等的加工。公司还在做好做透某一行业的同时进行横向拓展，不断开拓新产品序列、新应用领域。从 2020 年至 2021 年第一季度的情况看，公司通用机型下游应用领域分布比较广泛，主要为机械加工、模具加工、汽车零部件、5G 应用等方面。

3、调研机构：过去三年通用机型翻倍增长，是否可以据此展望通用机床未来三年的增长？

创世纪：公司从 2017 年开始加强通用机领域布局，这几年持续、重点投入技术、营销、产能等资源，开发通用机型并开拓通用机市场。公司通用机床 2020 年出货量超 5,000 台，2021 年第一季度更是达到 2,600 台，预计 2021 年全年将保持较高增长。通用机床是公司未来发展的战略重点，公司将持续加大相关研发投入力度，提升通用机床产品的市占率。

4、调研机构：通用机床的具体发展战略如何？是否会继续开发新品类？

创世纪：(1) 逐步提升明星产品市占率：通用机床范围非常广，细分领域比较多，公司选择立式加工中心机床作为市场切入点，打造出了爆款系列产品，目前市占率仍然较低，与公司的发展目标存在较大差距。未来几年公司将通过发挥极致性价比优势，加强成本控制以及实施品牌延伸等手段，持续提升立式加工中心的市占率。(2) 继续拓展新品类：公司目前已布局车床、龙门加工中心、卧式加工中心产品系列，未来会拓展更多其他产品序列。

5、调研机构：如何平滑 3C 和通用两类产品的季节性周期？

创世纪：2021 年第一季度的产品交付结构呈现阶段性特点。3C 机型在一季度出货量处于较高水，占比为 53%。

第一季度不是通用机床传统上的旺季，但公司 2021 年一季度销售情况表现良好，得以平滑通用机床季节性影响，充分提高淡季产能利用率。由于通用机床下游行业现金销售订单比例较高，交货周期要求短，公司灵活调整、优化产能结构，腾挪一部分 3C 机床产能用于生产通用机床。

6、调研机构：如何看待未来 3C 领域的出货情况？

创世纪：未来 3C 领域是增量和存量并存的市场。（1）增量市场：对于国产数控机床厂家来说，3C 市场未来的增量机会主要来自于进口替代。公司 3C 机床产品应用不局限于手机加工，2020 年由于疫情影响，远程网络办公带动了笔记本电脑的销量，部分订单来自于 PC、iPad、iWatch 等产品市场的增长。同时，公司看好国产手机供应链的复苏带来的增量机会。（2）存量市场：3C 市场过去 10 年主要做增量，从机床使用寿命、效率、精度、稳定性来看，已到了置换阶段，公司看好未来置换市场带来的机会。

7、调研机构：5G 手机背板换成玻璃、陶瓷等材质，5G 手机换机潮到来，是否会对金属加工机床产生冲击？

创世纪：手机玻璃、陶瓷背板加工需要用到精雕机，公司在精雕机领域早有布局。2020 年度，公司其他系列产品销售的 1,700 多台里有 1,500 多台是精雕机。此外，虽然 5G 手机背板不需要钻攻机，但是其金属中框加工依然需要用到钻攻机，而且精度要求更高，带来钻攻机需求的增加。

9、调研机构：激光切割设备会对金属加工机床产生替代效应吗？

创世纪：激光切割和金属切削在精度、效率等方面有较大差异，替代可能性较小。

10、调研机构：产能扩张过程中上游供应往往承压，如何保证供应链保障？产能和供应链如何匹配？

创世纪：公司在 2020 年已经预计产能扩张节点，现有产能与供应链基本匹配。由于供应商入围周期较长，提前开发供应链、挖掘供应商是为未来产能扩张做准备。公司已建立了科学化、分层级管理的供应链体系，保障供应链的稳定性。

11、调研机构：目前给客户的账期（付款条件）有什么变化？

创世纪：从经营性活动现金流流入的情况来看，整个回款情况良好，一季度有 9.45 亿现金流入；其中，通用系列机床回款情况比较好，现金销售占比较高。

3C 系列机床销售具有客户集中、采购批量大的特点，单笔订单金额往往较高，

部分大客户会通过分期付款支付方式支付、回款相对较慢。但考虑到 3C 客户基本上是上市公司或者外资企业等大客户，其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。

12、调研机构：机床提价会不会导致竞争对手抢夺市场？

创世纪：公司产品价格的调整是根据目前的交付水平、订单水平、产品成本、行业竞争格局以及未来发展规划进行综合考量的结果，不局限于对竞争对手的考量。

13、调研机构：不同产品提价幅度和后续提价规划如何？原材料价格上涨对成本压力情况如何？

创世纪：公司根据市场供需和竞争格局变化、订单及生产情况作出价格调整。4 月份开始逐步进入通用机销售旺季，公司在现有存量订单基础上对价格进行适度调整，并平衡长期订单与短期订单的关系。

原材料上涨方面，公司的规模优势一定程度上平滑原材料涨价的影响。从 2021 年第一季度毛利率水平来看，基本保持稳定且略有提升。若核心部件价格持续上涨，将会对业绩有一定的影响；公司将充分发挥规模优势、深化与战略合作伙伴关系，尽可能降低成本上涨压力；同时，随着产品口碑及品牌知名度提升，公司在拥有部分产品议价权的基础上，可以适当向下游传递成本上涨压力。

14、调研机构：在研发规划方向，数控机床的数字化与智能化布局如何，核心零部件、特别是数控系统的研发布局如何？

创世纪：公司研发方向主要系围绕钻攻机、立加、龙门、车床、卧加等整机进行迭代研发。在数字化、智能化方面，数字化、智能化、自动化生产线、可视化/可交互的机床应用场景是公司的重要研究方向，公司“机床云”在第六代钻攻机上得到广泛应用。

在核心部件方面，公司自主研发设计了主轴、刀库，自主化率分别达到 50%、90%；数控系统当前主要为外购，并积极投入研发开展系统深度二次开发，满足客户端应用需求。

2021 年开始，公司持续增加五轴机床的研发投入。公司非常重视研发技术创新、研发人才培育和研发体系建设，未来将继续不遗余力地推动产品和技术研发。

15、调研机构：公司 2021 年第一季度盈利，经营性现金流净额为何为负数？

创世纪：由于订单饱满、一季度生产交付量比较大，采购付款较多，同时公司提

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>前进行原材料备货，导致经营性现金流出金额较大；下游部分客户回款是以应收票据方式支付，不能立即产生现金流，导致一季度经营性现金流净额为负。</p> <p>16、调研机构：公司如何控制应收账款坏账比例、坏账风险？</p> <p>创世纪：在通用机型领域，客户相对分散、现金销售占比较高，公司对应收账款控制较为严格，要求一定比例预付款，同时交付后回款账期也相对较短。在 3C 机床领域，客户主要包括上市公司、外资企业及其供应链客户等，客户信用质量较高，整体风险可控；公司同时将销售回款情况纳入营销考核体系，在源头和过程中管控应收账款风险。</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”）入股深圳创世纪，对公司经营有哪些影响和帮助，在 2021 年第一季度是否有体现？</p> <p>创世纪：国家制造业基金希望公司在机床行业里起到表率的作用，因此非常重视公司的发展。根据投资协议约定，国家制造业基金已向公司监事会推荐 1 名监事，未来将在生产经营、融资、产业资源、政策扶持等方面与公司进行衔接。截至目前，公司与国家制造业基金在前述多个方面分别开展了交流和论证。</p> <p>18、调研机构：深圳创世纪少数股东入股形成金融负债的利息费用如何计提？是否会转回？</p> <p>创世纪：国家制造业基金等其他深圳创世纪少数股东投资深圳创世纪时，投资协议约定公司有义务在投资款到位后 24 个月内以发行股份等方式回购其股权。根据《企业会计准则》规定，公司合并报表层面将负有回购义务的权益性工具作为金融负债核算，同时按照 8% 年利率计提利息费用；在公司回购上述少数股东的股权时，将计提的利息费用转入到“所有者权益-资本公积”中；此部分费用计提只在合并报表层面计提，不影响现金流，也不影响深圳创世纪的业绩。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无。</p>
<p>日期</p>	<p>2021 年 4 月 26 日</p>