

投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司当前主营业务为数控机床等高端智能装备业务，具体情况为：</p> <p>1、产品情况：公司数控机床产品分为 3C 系列和通用系列，其中，3C 系列产品包括钻攻机、精雕机；通用系列产品包括立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心、数控车床等。</p> <p>（1）3C 系列产品情况：公司 2010 年推出第一代钻攻机进入金属 CNC 加工领域，受益于手机结构件塑胶转为金属材质带来的市场需求，以及公司在产品技术端不断升级迭代带来的产品质量提升和优质的售后服务，钻攻机产品在国产智能手机供应链逐渐取得一定市场份额，沉淀了良好的品牌口碑，已在 3C 领域跻身国产机床企业第一梯队。2020 年，公司把握行业发展机遇，实现了从小 3C 领域向大 3C 领域的跨越发展。</p> <p>2020 年，公司 3C 系列产品出货量达 15,278 台，其中钻攻机出货 13,510 台，其他 3C 产品出货 1,768 台；公司 3C 系列产品市占率保持持续领先，并已形成进口替代趋势。</p> <p>（2）通用系列产品情况：公司 2017 年开始集中资源加大通用机市场布局，并着重以立式加工中心产品作为切入点。公司借助 3C 系列产品技术、供应链、生产制造、售后服务及品牌口碑等方面的多重优势，实现降维竞争，并取得积极成果，立式加工中心类通用机床产品出货连续三年实现翻番，成为公司业务增长的关键驱动力。</p> <p>2020 年，公司通用系列产品出货量 5,086 台，其中，立式加工中心出货 4,040 台，其他通用产品系列出货 1,046 台。2021 年第一季度，公司通用系列产品出货量 2,602 台，其中，立式加工中心出货 2,370 台，超 2020 年全年出货量的一半。</p> <p>未来，公司通用机型业务的发展策略是在不断提升核心产品立式加工中心系列市占率的基础上，横向拓展卧式加工中心、龙门加工中心、数控车床产品序列，扩大通用机型产品销售规模。</p> <p>2、经营模式：公司在附加值较高的研发设计和品牌销售、服务环节，以及对技术及经验积累要求较高的精密制造和检测环节，积极投入资源、重点布局；对于机床产品的核心零部件，按照供应保障安全、可控的原则，主要通过“自主设计+委托加工”以及多种形式的采购方式获得，未在零部件环节大规模投入土地、厂房、设备类重资产及相关人员；以“轻资产”模式运营，减少重资产投入依赖，有效控制经营成本、防范淡旺季和周期性波动带来的经营风险。</p> <p>（1）研发端：公司不断加大研发投入力度，持续进行产品迭代升级，致力于高</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>端数控机床关键技术突破；2020 年研发投入约 2.1 亿元，2021 年第一季度研发投入约 5,000 多万元，主要围绕整机研发、关键部件研发、五轴技术等方面进行技术突破。</p> <p>(2) 营销端：采用直销与分销相结合、线上线下互相补充的销售模式，建立多方位一体的销售体系。在 3C 领域，由于客户多为战略客户或大客户，一般以直销模式为主；在通用领域，由于下游行业分布较广且客户分散，公司在直销的基础上积极尝试分销代理模式；线下通过网格化、高密度客户拜访及参加展会等方式沉淀客户资源，线上通过电商营销方式提高品牌曝光度，通过多样化的促销策略，实现通用系列产品活跃度、用户数、成交量的提升。</p> <p>(3) 生产制造端：公司自主掌握对技术及经验积累要求较高的精密制造及检测环节，从而保障产品的精密性、稳定性、可靠性。在“轻资产”型精密制造及检测体系下，公司生产所需核心部件主要通过委托加工及多种形式的外采方式获得。公司主要通过优化供应链保障水平、提升供应链管控能力，保障供应链稳定性，并将供应链管理打造成公司的核心竞争力。</p> <p>3、业绩情况：公司高端智能装备业务经营主体深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“深圳创世纪”）2021 年第一季度实现营业收入 111,750.12 万元，同比增长达 196.15%；实现净利润 15,257.35 万元，同比增长 217.61%。若不考虑股权激励费用和财务费用的影响，深圳创世纪 2021 年第一季度实现净利润为 18,015.09 万元，业务增长情况和发展质量良好。2021 年第二季度，公司高端智能装备业务延续一季度的高景气度。</p> <p>总体来看，上述期间内，公司高端智能装备业务发展质量正在持续全面提升，基本面情况得到较大改善。</p> <h2>二、问答交流</h2> <p>1、投资者：公司 3C 和通用机型订单情况分别如何？业绩景气度得以维持的原因来自于哪些方面？</p> <p>创世纪：（1）3C 业务订单方面，首先，传统 3C 业务中手机市场需求订单正在逐步释放；平板、PC、Watch 等市场需求景气度较高，订单释放情况较好。另一方面，公司积极拓展通用型钻攻机应用，主要涉及无人机、电子烟、VR/AR 硬件、智能家居、新能源汽车等相关零部件的金属加工，成为公司 3C 业务订单的重要补充。</p> <p>（2）通用业务订单方面，2021 年第一季度出货量超 2020 年全年出货量的一半，二季度延续一季度的景气度。通用产品订单增长主要来源于下游存量置换及增量需求的提升，以及市场集中度提升带来的公司产品份额增加等，预计全年通用产品订单及</p>
---------------	---

投资者关系活动主要内容介绍	<p>交付将实现较大幅度增长。</p> <p>2、投资者：订单保持高景气增长情况下，产能利用率和产能扩充情况如何？</p> <p>创世纪：截至 2021 年第一季度末，公司总体产能为 2,000 台/月；4 月份开始，公司通过多种方式促进产能爬坡；预计到 7 月份，公司月度总体产能将逐步达到 2,500 台/月，东莞沙田基地投产后只需做产能平移即可；到 2021 年底，四川宜宾基地投产后会进一步释放部分产能。一般来看，产能利用率维持在 90%左右较为科学，从公司 4、5 月份出货量来看，单月出货量已达到去年四季度的月平均水平。</p> <p>3、投资者：产能爬坡后，生产人员储备是否跟得上？</p> <p>创世纪：公司针对产能扩充提前进行了整体规划和人员储备，2019 年、2020 年开始陆续通过社招、校招、推荐等多种方式进行人员补充，再通过“老带新”进行岗位技能提升，并确保关键岗位技能水平过关。</p> <p>4、投资者：公司数控系统的采购模式是怎么样？是否会因为芯片短缺问题导致供应短缺？</p> <p>创世纪：目前，公司是相关数控系统品牌在国内的大客户，年度采购协议及核心条款是与主要品牌商谈，具体采购订单交易和服务是与其国内代理商谈。公司和数控系统供应商签署了年度供应协议，且有一定的选择空间，目前没有出现过数控系统缺货的情形。</p> <p>5、投资者：大宗商品价格上涨对毛利率的影响如何？</p> <p>创世纪：机床零部件（钣金、铸件）原材料中有生铁、冷轧板等大宗商品，在机床成本中占比为 20%左右；前期原材料价格出现了一定程度上涨，对公司产品毛利率产生负面影响，但总体影响可控。</p> <p>公司主要通过两方面措施来控制原材料价格波动对毛利率的影响：①规模采购和规模生产。通过发挥规模采购优势，延缓原材料价格波动的传导速度；强化生产制造端的规模生产和精益生产来控制成本。②向下游传导成本上涨压力。公司 3 月份取消促销优惠活动、促销产品恢复价格，4 月份全系列产品根据实际情况进行合理调价，向下游传导部分成本上涨压力。</p> <p>6、投资者：公司丝杆导轨主要从哪些厂家采购？</p> <p>创世纪：公司丝杆导轨主要以进口采购为主，供应商包含台湾银泰、上银等。</p> <p>7、投资者：公司之前提出全生态营销，具体包括什么要素？</p> <p>创世纪：客户对数控机床产品存在多样化需求，如直接购买、租赁、租赁转购买、</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>以旧换新等；公司通过灵活多样的营销策略以满足客户的不同需求，从而提出了全生态营销概念，涉及新机、置换、二手机、维修、租赁、金融等要素。</p> <p>8、投资者：相对于国内其他机床企业，公司在自身产品形态上有哪些竞争优势？</p> <p>创世纪：国内其他上市机床企业都有各自的特点和优势，有不同序列的主打产品，同行业之间形成差异化竞争。如海天精工의明星产品是龙门加工中心，浙海德曼的明星产品是车床等。</p> <p>公司高端智能装备产品种类丰富，覆盖多个细分市场，特别在 3C 领域，钻攻机等系列产品在产品品质、高性价比、本地化服务等方面具备优势，获得产业链优质客户的广泛认可和青睐，与国际知名品牌同台竞争；除此之外，公司在行业内较高的品牌美誉度和客户认可度、敏锐的市场嗅觉和快速市场反应机制、本土化高效率的售后服务、基于产品质量和性能的高性价比优势等，使公司在同行业中具备较强的竞争力。</p> <p>9、投资者：国内通用机床市场竞争格局，特别是民营企业发展情况如何？</p> <p>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，民营机床及外资品牌企业开始涌入，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，民营企业通过技术和产品提升，以及灵活的经营模式和良好的市场口碑，实现快速发展。</p> <p>10、投资者：公司通用机产品的下游应用领域情况如何？</p> <p>创世纪：通用机床下游应用领域广，涉及行业较多且较分散。从 2020 年至 2021 年第一季度的情况看，公司通用机产品下游应用领域主要为机械加工、零件加工、模具加工、汽车零部件、5G 应用等方面。</p> <p>11、投资者：数控机床后端市场发力模式如何？二手机需求的客户群体有哪些？</p> <p>创世纪：（1）数控机床后端市场存在周期性，目前公司正在布局：1）针对不同类型、来源的设备采取不同的置换计划；2）通过帮助客户置换旧设备，增加客户粘性；公司团队拥有对主轴、丝杠、刀库等设备进行修复的技术，对置换的二手机器设备进行修理和技术改造，再进行二手机销售；3）加强产品的金融属性，根据客户需求、针对后市场中的租赁市场，开展定向租赁模式。</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>(2) 二手机客户群主要包括：1) 潜在新客户；2) 对加工精度要求不高的客户；3) 资金支付能力有限的客户；4) 过渡性客户。</p> <p>12、投资者：公司布局二手机后端市场，是否会提高租赁模式比例？</p> <p>创世纪：租赁模式销售主要是为了增加客户粘性，其销售占比不高。未来公司可以通过和代理商配合起来打造全生态营销模式。</p> <p>13、投资者：公司和国家制造业基金有哪些合作，进展如何？</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，非常重视公司的发展，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多个方面分别开展了交流和论证，并取得了部分积极成果，关于公司与国家制造业基金的相关重要成果，敬请关注公司后续披露的相关公告。</p>
附件清单	无。
日期	2021年6月18日