



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：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	<p>兴证全球（高群山）、博时基金（柴琪婉）、嘉实基金（谢泽林）、南方基金（孙鲁闽）、国寿养老（马志强）、富国基金（吴栋栋）、太平基金（魏志羽）、银华基金（胡银玉）、易方达（蔡荣成）、易方达（葛秋实）、易方达（倪春尧）、银华基金（方建）、农银汇理（周宇）、博时基金（姚爽）、嘉实基金（翟放）、施罗德（张晓冬）、海富通基金（产滔）、泰信基金（王博强）、嘉实基金（刘晔）、光大保德信基金（魏宏达）、中邮基金（徐航）、博道基金（吴子卓）、中信保诚基金（衣植永）、益民基金（康健）、嘉实基金（延健磊）、华夏基金（常亚桥）、兴业基金（陈楷月）、惠升基金（彭柏文）、宝盈基金（贾昌浩）、前海开源基金（董治国）、鹏华基金（丁冯佳）、英大基金（霍达）、华商基金（李卓健）、泰信基金（戴隽）、华西基金（李本刚）、安信基金（曾博文）、平安基金（田昕明）、博时基金（李昂）、嘉实基金（张庆平）、华安基金（崔莹）、上投摩根（杨景喻）、浙商基金（陈鹏辉）、银华基金（万鑫）、国泰基金（徐毅梁）、招商基金（李崑）、东兴基金（蒋兴文）、人保资产（田垒）、光大永明（杨赫尘）、国寿养老（刘崇武）、工银安盛（李鹏飞）、新华资产（朱战宇）、长城财富（胡纪元）、泰康资产（郭晓燕）、民生通惠（艾孟奇）、杉树资产（高志伟）、太平资产（郑伟）、望正资产（张金贵）、钦沐资产（陈嘉元）、汇利资产（朱远峰）、泰旻资产（汤明泽）、大家资管（张翔）、国寿资管（和川）、中信资管（刘将超）、东莞证券资管（钟革敏）、中泰证券资管（熊靓）、中信建投资管（彭亚星）、长江资管（吴启芸）、长江资管（姚远）、中信资管（魏喆）、华泰资管（赵晨）、中信建投资管（刘泊宁）、凯读投资（邹莹）、泓澄投资（曹中舒）、源乘投资（彭晴）、睿扬（李佳俊）、兆天投资（邢哲）、懿坤投资（高懿）、名禹（王益聪）、同创伟业（肖嘉骏）、广州金控（黄勇）、幻方量化（蔡力宇）、南京港湾（江昕）、名禹（张晓华）、民森投资（谭斌）、辰阳投资（李晓宇）、耀康投资（朱明瑞）、宇迪投资（陈杰）、鹤禧投资（宋正园）、睿亿投资（袁晓昀）、耀康投资（罗佶嘉）、彤源投资（管华雨）、景泰利丰（吕伟志）、多鑫（俞天甲）、汉和资本（吴一舟）、易鑫安（赵建锋）、山楂树甄琢（陈静）、旌安投资（李泽恺）、百创资本（邹培鑫）、信银理财（俞海海）、农银理财（黄鹏）、东方证券自营（江舟）、华福证券自营（启明）、中信自营（林峰）、贵诚信托（王宇航）、贵诚信托</p>

	(李亚东)、建信信托(周义)、聚劲投资(何柏廷)、碧云资本(徐睿艺)、UBS(杜佳怡)、摩根大通(罗磊)、高盛(夏毅超)、广发证券(朱宇航)、东北证券(韦松岭)、中信建投证券(彭元立)、兴业证券(汪政)、广发证券(叶秀贤)、西部证券(杜威)、恒泰证券(陈美)、光大证券(王鹤熹)、海通证券(刘绮雯)、华创证券(熊翊宇)、光大证券(刘凯)、广发证券(代川)、德邦证券(杨任重)、光大证券(杨德珩)、信达证券(刘俊奇)、中金公司(肖雪杨)、中金公司(郭威秀)、信达机械(刘崇武)、银河证券(鲁佩)、东吴证券(周尔双)、东吴证券(朱贝贝)、国信证券(胡剑)、天风证券(俞文静)、中泰证券(冯胜)、中泰证券(谢校辉)、中金公司(肖雪杨)、中信建投证券(常义乐)、东北证券(刘军)、国信证券(李梓澎)、JP Morgan Asset Management(王卓然)、Brilliance 才华资本(张月)、淡马锡(罗熙枫)、Rockhampton Management(川西裕基)、Millennium Capital Management Asia Limited(百谷淳一)、三井住友信托资产管理股份有限公司(安冈智史)、日兴资产管理股份有限公司(星野正智)、野村资产管理股份有限公司(蒲生宗央)、MU 投资顾问股份有限公司(富井喜隆)、第一生命保险股份有限公司(周欢)、Neuberger Berman 股份有限公司(高橋悟郎) MFS 投资管理股份有限公司(小柴太郎) 合计 160 人。
时间	2022 年 2 月 20 日、21 日
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 周启超
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事会秘书周启超介绍公司近期情况</b></p> <p>2 月 19 日, 公司披露了《2021 年度报告》。2021 年全年收入同比增幅超过 50%, 利润同比增长 170% 以上, 公司过往历史问题也在这一年出清。今天借此机会, 与大家就年报和公司经营情况做一个简要沟通。</p> <p>为高效推动目前正在实施的重大资产重组项目, 公司将《2021 年度报告》的披露时间从 4 月 8 日提前至 2 月 19 日。</p> <p>从年报中可以看到, 公司全年实现的营业收入为 52.62 亿元, 同比增长达 54%; 净利润同比增长 170%, 扣非后的净利润同比增长 150%。公司的营业收入 97% 以上来源于主营的数控机床等高端智能装备业务, 其收入构成中已不再包含原亏损的精密结构件业务。除了高端智能装备业务之外, 剩余的少量收入来源于非主营业务, 如自有物业出租等。</p> <p><b>公司未来成长性比较明确:</b></p>

投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、3C 收入稳健，是收入基本盘；</p> <p>2、更多成长性来自通用领域和新能源领域，是公司未来收入主要增长引擎。</p> <p>2021 年，公司通用领域立式加工中心销量已接近 10%的市占率，行业居首。今年还会继续加大力度提升市占率。除了立加，去年卧加、龙门、车床都实现了大幅增长。公司通用领域各个 SKU 多点开花，未来将继续加大研发投入，不断提高通用领域系列机型市占率，争取在通用领域做到百花齐放，百花争鸣。</p> <p>3、高端进口替代方面，公司已有高端品牌“赫勒”，无论是品牌、技术、性能、价格等均对标海外一线品牌。</p> <p>2021 年，五轴立式加工中心批量下线，2022 年，公司将有更多五轴机型投入市场。</p> <p><b>公司产品线方面：</b></p> <p><b>在 3C 领域，</b> 钻攻机对标海外一线品牌，在性能上可实现进口替代，同时性价比更具有优势。2021 年，全年出货量超过 10,000 台，累计出货量超过 80,000 台。</p> <p><b>在新能源领域，</b> 公司产品广泛应用在新能源汽车的电池、外壳、触摸屏、电机、马达等领域。2021 年三季度开始，公司已经在该些领域获得一些收入，预计 2022 年收入体量将有进一步增长。</p> <p><b>在通用机型领域，</b> 立式加工中心 2021 年出货量累计超过 1 万台，市占率接近 10%，刷新行业里程碑，树立行业新标杆。后续公司将继续致力于提高市场占有率水平，不断抢占有利地位。2021 年，公司卧式加工中心、龙门加工中心等均实现显著增长，各项业务均呈现多点开花态势。</p> <p>公司在年报当中也对高精、高速、高效的机床产品和技术等做了一些介绍，包括高端系列的五轴机床等，供投资者了解。</p> <p><b>研发创新方面：</b></p> <p>公司通过常年的技术研发攻关，强化产品市场竞争力，2021 年在研发创新方面有两个亮点：一是全年投入研发费用 2 个多亿；二是 2022 年，募集资金里会投 4 个亿的研发费用，主要用于关键核心零部件的研发。同时，公司在湖州会打造新的研发基地和研究院。2021 年，公司五轴机床已经定型定款，2022 年会有更多五轴机床下线。今年五轴会有收入，也是研发的成果体现。</p>
---------------	---

投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>市场竞争方面：</b></p> <p>公司技术宽度广、产品品类全，跟同行比，公司处于领跑状态。公司制定了 2023 年、2028 年的短期、长期战略目标，目标是从大到强，从强到久。从大到强，从强到久最后拼的是公司综合竞争能力，“大”体现在市占率和规模上；“强”体现在技术和综合竞争能力上。希望在技术实力和综合竞争能力上能和收入规模匹配，进入世界前列。</p> <p>除此之外，公司在 2021 年度已经完成了上市公司原有亏损业务相关人、财、物的剥离，充分计提了相关资产减值，将这一影响上市公司发展多年的问题，终结在 2021 年。</p> <p>2022 年，是公司轻装上阵并以全新面貌面对市场的一年，希望投资者给予关注和支持。</p> <p><b>二、问答交流</b></p> <p><b>机构投资者：能否将通用机型每个类型机型的收入做具体介绍？请您对未来两年这些细分板块收入构成做一个简单的预期？</b></p> <p><b>答：</b>在 2021 年的收入结构里，除了巩固 3C 业务基本盘，通用业务呈现了多点开花的局面。3C 领域的钻攻机在 2021 年出货量超过 10,000 台，累计超过 80,000 台，市场存量较大，市占率较高，领跑行业。通用领域的立式加工中心的出货量刷新了行业里程碑，2021 年全年出货量超过 10,000 台。除此之外，公司卧加、车床、龙门等产品在 2021 年也取得了不俗成绩。</p> <p>未来两年，通用领域和新能源领域是公司成长的双引擎。除了继续巩固和提升产品市占率外，公司希望延续从钻攻机到立式加工中心孵化路径，继续对卧加、车床、龙门等其他 SKU 加大孵化力度，提高营收规模。相对于钻攻机和立加来说，其他 SKU 基数较低，未来几年规模有望大幅增长。</p> <p><b>机构投资者：您能不能详细介绍一下，公司在研发方面的优势是哪些，可以不断促使新产品落地成功？其次是，您对通用市场和 3C 市场未来的下游行业展望怎么样？</b></p>
---------------	--

## 投资者关系活动主要内容介绍

**答：** 公司从钻攻机起家，截至目前，钻攻机已经迭代到第7代。创世纪在钻攻机市场上不仅把性价比做到极致，部分性能更是领先国际一线品牌。这些优势是需要大量研发投入为基础，没有技术是做不到现在这样的局面。

除此外，创世纪的经营模式跟行业不一样：

1、行业销售模式都是经销，公司是直销为主经销为辅；

2、创世纪研发和生产供应链与行业不一样；零部件开发是自己开发设计，委托供应链上游企业生产，此举可以减少公司现金、库存等方面压力，供应链也安全。同时，数控机床是软硬件结合，机床装配调试环节也是最具有技术含量的环节，软硬件结合上，对精度、稳定性方面考验的就是装配调试；

3、公司从2021年起，旺季和淡季人员都较为稳定，淡季也常态化生产，所以公司现在出货周期大幅缩短到2周-2个月，也间接提升了公司的市场竞争力。

无论行业景气与否，公司在3C领域的钻攻机、通用领域的立加，在市占率上都占据有利地位。

除此外，在产能、出货量、保有量、出货周期上相对于友商都处在较为优势的地位。因为出货量领跑行业，公司在原材料、零部件方面的采购议价能力较强。针对部分零部件的价格波动风险，公司都可通过规模效应去化解。

行业景气度决定增量市场，但是行业存量汰换周期已经到来。机床加工要求良品率高，机床接近使用寿命极限时，其精度、稳定性、加工良品率等方面都大幅下降，所以机床汰换是被动式汰换，需求是刚性的。目前存量市场的汰换也能支撑公司快速成长。

但无论行业景气与否，存量和增量市场都是公司目标，现阶段以提升市占率 and 市场规模为主。

**机构投资者：通用下游重要客户有哪些？新能源业务能做详细介绍吗？**

**答：** 通用机型下游应用领域十分分散，但钻攻机和立式加工中心做自动化有较大优势。公司立式加工中心可以应用在自动化零部件、无人机零部件、物流企业邮件分拣系统零部件加工上，公司在这些新兴应用领域已经积累了一些优质客户，有较多上市公司采购立加、钻攻机等产品。

在新能源领域，公司产品主要加工电池托盘、电池外壳、腔体、电机的马达、齿轮、新能源汽车的摄像头、显示触摸屏的腔体和小件等。

**机构投资者：**从未来三年来看，公司各类型的主要产品有销售计划或者是目标吗？

**答：**在总体收入方面，公司希望短期收入规模能尽快进入全球前列。从不同机型来看，公司针对钻攻机的计划是巩固现有市场，同时力争市占率进一步提升。

在立式加工中心方面，公司将继续加速拓展市场，提高产品市占率。其他产品线如龙门、精雕机、车床等多点开花的局面越来越明确。

此外，公司在 2021 年开发应用了通用领域的钻攻机，进入通用领域，形成降维打击。今年通用型钻攻机有较大的份额拓展。未来立加、龙门、卧加、车床等每个 SKU 都将扎实推进，力争全面孵化成功。

**机构投资者：**公司有无测算过新能源领域有多大的需求量。

**答：**刚刚已介绍了新能源领域的具体应用范围，从应用范围来看，整个应用市场规模是比较大的，具体从相关应用领域的市场数据可以看出。

**机构投资者：**公司针对五轴机床等高端系列产品的未来规划如何？高端机床会定位在下游哪些领域？

**答：**五轴机床主要应用在一些高精尖领域。公司针对这类产品有具体的收入目标和要求，未来实现收入的情况会披露到定期报告中。年报里披露了动柱式龙门系列，针对新能源产业链有 3 款机型。去年有五轴立加，今年有 4 款五轴龙门。但总体来说，五轴机床主要面对高精尖市场。

**机构投资者：**2021 年度的资产减值准备计提，有多少来自精密零部件？

**答：**2021 年全年减值计提及核销资产有 2.16 亿，2021 年度内已经彻底完成了原上市公司亏损业务相关人、财、物的剥离，充分计提了相关资产减值，将这一影响上市公司发展多年的问题终结在 2021 年。

**机构投资者：**公司 2021 年在 3C 领域核心客户开发方面，有什么具体进展？

**答：**公司在 3C 领域的客户比较稳定成熟。

**机构投资者：通用机床市场竞争比较激烈，通用产品销售策略是怎样的？相较同行的优势有哪些？**

**答：**公司进入通用领域，出货量连年快速增长，无论是规模还是出货量均领跑行业。第一个优势是技术性能优势，公司钻攻机迭代到第7代，并将钻攻机技术性能复制到通用领域的机型，对同行业形成降维打击；第二是价格和成本优势，公司把3C领域的钻攻机、通用领域的立加等设备零部件模块化生产，不仅使生产成本进一步降低，也使售后服务成本更低，更为便捷，提升综合竞争力。目前公司数控机床的性能和性价比具有较大优势。

**机构投资者：智能手机新材料、工艺的应用需求不断变化，对公司有哪些影响？**

**答：**新材料、新工艺、新技术的投入使用将会给公司带来积极影响。比如金属结构件材质从铝材更换为不锈钢，加工的时长倍增，而后续变动的钛合金加工时间又是不锈钢的两到三倍。类似这样的新材料、新工艺应用，会为机器设备的应用需求带来积极影响。

**机构投资者：公司龙门、车床、立式加工中心等产品，在客户、供应链方面的协同性如何？**

**答：**在供应链方面，公司3C机型和通用机型本身的通用性和协同性较强，公司今年还会做进一步整合，更加充分地发挥供应链管理和资源优势。由于单个的应用对象不同零部件存在不同加工需求，在客户方面，几种产品的客户资源也是具有一定协同性的；公司的客户主要为大型企业、上市企业，客户本身的加工应用需求比较多，利于公司充分发挥不同产品品类的客户协同效应。

**机构投资者：公司当前的产品的自制化处于什么水平？**

**答：**核心零部件除了数控系统、丝杠、导轨外，其他产品都已实现自主化。由自己研发设计完成，但自己不生产，主要为了提升资金利用率，降低库存和资金占用。最有技术含量的研发设计来自公司，但是生产制造来自于供应商，公司的供应链管理做的较好。

**机构投资者：公司3C机型和通用机型毛利率水平分别如何？公司的各个制造基地产能规划如何？**

	<p><b>答：</b>从 2021 年的情况来看，通用机型的毛利率是略低于钻攻机的。公司预计随着销售规模的进一步扩大，通用机型的毛利率有望向上浮动。从公司总体而言，在未来一段时间内，净利率还能够继续向上爬坡。</p> <p>从产能的角度来讲，在湖州，公司取得了政府提供的过渡厂房作为基地，目前已经进入生产状态。</p> <p>公司目前拥有东莞沙田、苏州、宜宾、湖州四大制造基地；加上公司采取淡季提前备货，平滑季节差异，用科学规划的手段充分满足交付需求。目前公司月产能应该在 3,000 台--3,500 台左右的水平，总体规模能够满足市场需求。</p> <p><b>机构投资者：</b>公司的供应链和生产经营是否受到海外疫情的影响？公司有无逐步增加对零部件自制、提高零部件自制率的计划？</p> <p><b>答：</b>公司的供应链和生产经营目前未受到海外疫情的不利影响。</p> <p>公司目前除数控系统、丝杆、导轨之外，其他关键零部件基本上都已经实现了自主化。</p> <p><b>机构投资者：</b>公司机床产品市场需求的淡旺季分布具体如何？</p> <p><b>答：</b>通常每年第三季度末、四季度初是相对淡季，具体的淡旺季需要根据行业和特定公司的情况来看。</p> <p><b>机构投资者：</b>公司为了达成产品倍增的目标，销售端和内部的考核有什么要求？</p> <p><b>答：</b>公司 2020 年做了限制性股票，2021 年已完成第一批解锁；第二期业绩目标已完成，今年年底将会进行第二批解锁。</p> <p>2021 年，公司又推出管理层持股计划。接下来对高管、中层、普通员工会采取比较复合式的激励方式。</p>
日期	2022 年 2 月 20 日