



证券代码：300083

证券简称：创世纪

## 广东创世纪智能装备股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2020-007

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	2020 年 8 月 26 日（星期三）下午 15:30-16:30
地点	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><b>一、公司近况介绍</b></p> <p>公司副总经理、董事会秘书黄博围绕《2020 年半年度报告》（以下简称“半年报”），分两部分介绍公司的整体情况：</p> <p><b>（一）半年报核心财务数据</b></p> <p>2020 年上半年，公司共实现营业收入 15.47 亿元，其中，高端智能装备业务实现营业收入 12.71 亿元，占比为 82.12%；精密结构件业务实现营业收入 2.45 亿元，占比为 15.86%，收入规模及占比均大幅度下降。公司共实现归属于上市公司股东的净利润 1.4 亿元，同比增长 928.40%，主要是公司高端智能装备业务发展情况良好，精密结构件业务整合效果显著，经营性亏损同比大幅度收窄所致。</p> <p>2020 年上半年，公司从事高端智能装备业务的子公司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（深圳创世纪合并报表口径）实现营业收入 12.49 亿元，实现利润总额 2.36 亿元，实现归属于公司所有者的净利润 2.05 亿元，实现归属于公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 1.89 亿元。</p> <p><b>（二）2020 年半年度报告较 2019 年度报告作出的调整和关注点</b></p> <p>1、将高端智能装备产品重新分类</p>



投资者关系活动主要内容介绍

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，半年报公司将高端智能准备产品细分为 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）。

## 2、主营业务分析中对产品分类重新做了调整

鉴于公司业务结构及形态发生了较大变化，为强化关键财务信息披露的针对性和有效性，半年报中，公司对行业划分及产品分类进行了调整，其中产品共分为 5 类，分别为：

（1）数控机床（销售）：主要归集通过一般销售模式销售的数控机床产品；

（2）消费电子产品精密结构件：主要归集公司消费电子产品精密结构件产品实现的销售；

（3）智能制造服务：主要归集 IOT（工业物联网解决方案）、TOM（智能工厂解决方案）、工业自动化业务实现销售情况，涉及东莞中创智能制造系统有限公司及深圳市创世纪自动化科技有限公司两个主体；

（4）经营性租赁：主要归集数控机床类高端智能装备产品租赁，精密结构件业务剩余生产设备及相关资产租赁、公司自有房产租赁；

（5）其他业务、产品：主要归集除上述情况以外的其他业务。

各类产品收入和毛利率水平在半年报中均有详细披露，具体详见公司于 2020 年 8 月 25 日披露的《2020 年半年度报告》。

## 3、增加深圳创世纪层面合并财务报表关键数据

为突出主营业务高端智能装备业务业绩情况，公司有针对性地披露了深圳创世纪层面合并报表口径第一季度和第二季度营业收入、利润总额、归属于公司所有者的净利润、归属于公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润数据。

## 4、增加高端智能装备产品交付情况信息

本次半年报详细披露了公司分产品系列出货（交付）情况。上半年，公司 3C 系列产品出货 3,374 台，占比 49.41%；5G 类系列产品出货 2,970 台，占比 43.50%，其中，立式加工中心（V 系列）出货 1,600 台，占比 23.43%，玻璃精雕机系列出货 1,370 台，占比 20.06%；其他系列产品出货 484 台，占比 7.09%。

## 二、问答环节

**1、投资者：**公司原来的精密结构件业务剥离情况进展如何？

**副总经理、董事会秘书黄博：**精密结构件业务剥离工作主要从三个维度展开，一是业务方面、二是资产方面，三是人员方面。在业务方面，为支持和配合剥离资产存续方正常的业务开展，公司在一定阶段内作为接单平台，协助存续方进行原材料和产成品的阶段性购销，并视情况逐步退出。2019 年度报告中精密结构件业务营收 33.19 亿，而今年上半年公司业务整合效果显著，报告期精密结构件业务收入 2.45 亿，占营业总收入比为 15.86%，规模和占比均显著下降；资产方面，2019 年以来，公司管理层积极落实业务整合计划，通过对外投资、转让、出租、出售等方式推进资产剥离；人员方面，公司按照“人随资产走、人随业务走”的原则，经与员工平等协商、妥善进行人员安置，避免出现社会群体事件。

**2、投资者：**高端智能装备业务去年综合毛利率 29.39%，今年半年报披露的是 31%，较比去年有所提升，去年有将近 1000 台二手机（外购成品直接销售），今年是否还有二手机销售？上半年出货，有多少比例是通过买方信贷模式销售的，买方信贷模式客户首付比例，还款周期多长？

**副总经理、董事会秘书黄博：**高端智能装备业务综合毛利率为 30.74%，其中以销售方式实现收入的数控机床产品毛利率为 31.30%。

买方信贷是一种担保模式，深圳创世纪由于业务发展需要，采用机床行业通行做法，通过买方信贷模式为终端客户提供担保，同时深圳创世纪与融资租赁公司、银行签订回购协议，当客户无法就融资租赁合同项下租金按时支付时，深圳创世纪将回购租赁设备，设备所有权转移至深圳创世纪。

公司为客户提供买方信贷担保可以快速收款，加速资金回笼，买方信贷担保模式不属于分期付款性质。

**3、投资者：**今年数控机床需求比较旺盛，我们比较关心整个供应链的问题，供应链中最大部分是数控系统，公司需要外采，那公司受制于外采的瓶颈情况大概如何？其他核心部件，如主轴、刀库、丝杆导轨等供应情况如何？大概什么时候可以自制？

**副总经理、董事会秘书黄博：**2020 年一季度，受新冠病毒肺炎疫情影响，公司高端智能装备业务受到一定程度抑制。3 月份以后，整个市场需求快速提升，一方面是



投资者关系活动主要内容介绍

在 5G 产业链领域，受国内 5G 基站建设速度加快影响，公司 5G 类系列产品（V 系列产品）订单同步实现较快增长；另一方面，在 3C 供应链领域，得益于公司产品综合性能、技术水平、性价比、本地化服务等多重优势，公司在苹果供应链渗透率快速提升，钻铣攻牙加工中心产品订单充足，并实现快速增长。订单的快速增长，对供应链保障能力提出了考验，5 月份之后，供应问题得到很大程度上的缓解。在核心部件方面，数控系统公司已形成进口渠道与国产渠道相结合的保障能力；在主轴、刀库、丝杆导轨等方面，国产保障能力快速提升。公司整体供应保障能力较强，目前来看，能够满足公司业务发展的需要。

**4、投资者：公司目前定增项目进展如何？战投投资金额是多少？**

**副总经理、董事会秘书黄博：**定增项目申报资料上周五已提交至深圳证券交易所，目前正等待交易所受理，以及后续审核。

这次提交的申报资料，融资额 6 亿，其中夏军董事长认购 4 亿，外部战略投资者认购 2 亿，公司将积极推进非公开项目。

**5、投资者：公司从消费电子起家，现在进入非消费电子领域，公司目前人员和产能线及技术是否有相关储备？**

**副总经理、董事会秘书黄博：**公司过去集中资源做 3C 类产品，2018、2019 年逐步增加了通用机床比重，通用机床整体份额处于市场前列，随着最近两三年市场快速提升，公司已从过去单一产品发展到现在的多型号、多品类的业务结构。目前，公司正加快沙田、宜宾工业园建设，尽快提升产能；核心岗位人员方面，公司采取老带新、师傅带徒弟模式实现关键技术人员积累。

**6、投资者：苹果加工供应链，前期主要是日本等进口设备，创世纪与老供应商相比，有什么优势？**

**副总经理、董事会秘书黄博：**首先，在产品综合性能方面，公司产品加工精度、加工效率、稳定性、光洁度、良品率等方面，能够满足客户的需求；其次，在性价比方面，公司能够为客户提供更高性价比的产品，降低客户的投资成本和投资风险；另外，是本地化服务优势，在公司客户集中的在长三角和珠三角地区，公司都进行了重点布局，能最大化贴近客户，快速响应客户需求。

**7、投资者：通用领域客户主要有哪些？占营收比例是多少？**

**副总经理、董事会秘书黄博：**通用领域从产品分类来看，主要是立式加工中心



投资者关系活动主要内容介绍	<p>(V 系列产品) 和其他类产品, 上半年立式加工中心 (V 系列产品) 出货 1,600 台, 占比 23.43%, V 系列产品切入点主要是 5G 产业链, 主要客户有东山精密、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。虽然 V 系列产品切入点是 5G 产业链, 但是产品可以运用到零件加工、医疗器械等多个领域, 未来将加快到其他领域的拓展。</p> <p><b>8、投资者：研发投入如何，技术人员储备如何？</b></p> <p>公司比较重视研发，目前研发团队有 400 人左右，过去主要集中在新产品和关键零部件自主设计，未来公司将加大通用机开发力度，相关研发投入也会持续加大。</p>
附件清单	无。
日期	2020 年 8 月 26 日