



证券代码：300083

证券简称：创世纪

公告编号：2020-146

广东创世纪智能装备股份有限公司

关于深圳证券交易所创业板【2020】第 512 号关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东创世纪智能装备股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 11 月 22 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对广东创世纪智能装备股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2020〕第 512 号），针对公司 2020 年 11 月 18 日披露的 2020 年限制性股票激励计划相关事项进行问询，公司于 2020 年 11 月 27 日针对有关问询进行回复；公司独立董事、独立财务顾问上海荣正投资咨询股份有限公司（以下简称“荣正咨询”）分别发表独立/核查意见。现将具体内容公告如下：

一、结合深圳市创世纪机械有限公司（含其下属公司，以下合并简称“深圳创世纪”）占你公司合并报表经营业绩的比例、深圳创世纪与上市公司母公司及其他子公司之间的业务往来及关联交易情况、激励对象是否在深圳创世纪任职等，详细说明本次激励计划选取深圳创世纪作为考核主体的原因及合理性，以及业绩考核指标未将上述关联交易扣除的具体原因及合理性。

公司回复：

1、深圳创世纪主营的高端智能装备业务系公司战略重点发展的核心主业

公司当前重点发展核心主业高端智能装备业务、积极培育智能制造服务业务，全面整合剥离原消费电子产品精密结构件业务；其中，公司智能制造服务业务当前收入规模较小，对合并报表不构成重大影响；预计 2021 年以后，公司将不再从事精密结构件业务。

公司高端智能装备业务坚持技术引领的发展理念，凭借高性能、高精度、高稳定性的优质产品，较高的品牌美誉度和客户认可度，并积极布局珠三角、长三角、中西部地区三大基地，近年来发展势头良好。未来，公司将不断推动技术、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。

2、深圳创世纪系公司当前和未来期间的主要收入来源

2019 年度，公司原精密结构件业务处于深度整合期，过渡期内作为业务整合承接单位的接单平台，产生了部分相关收入。2020 年以来，随着业务整合成效逐步显现，公司精密结构件业务收入大幅减少。2021 年以后，公司不再从事精密结构件业务，公司的营业收入将主要来源于深圳创世纪的高端智能装备业务，预计占比将达 95%左右。

单位：元

	2019 年度	2020 年前三季度
公司合并报表营业收入	5,439,269,237.63	2,527,584,360.36
深圳创世纪营业收入	2,183,493,588.26	2,188,009,073.18
占比	40.14%	86.57%

注：公司智能制造服务业务 2019 年度营业收入 2,180.49 万元（合并抵消后），占合并报表营业总收入的 0.40%，收入规模和占比较小，预计激励计划考核期内对公司合并报表财务数据不构成重大影响。

3、根据深圳创世纪与公司的交易情况，公司选取其作为考核主体是合理、充分的

2018 年至 2020 年前三季度，深圳创世纪与母公司及其他子公司之间的业务往来及交易情况，以及实现终端销售情况如下：

期间	类别	交易标的	销售收入（元）	终端是否实现销售
2018 年度	主营业务收入	-	-	-
	其他业务收入	维修配件费等	18,888,568.65	是
	总计		18,888,568.65	-
2019 年度	主营业务收入	钻攻加工中心、零件加工中心等	49,974,969.09	是
	其他业务收入	维修配件费等	21,675,139.20	是
	总计		71,650,108.29	-
2020 年前三季度	主营业务收入	线轨加工中心、零件加工中心等	2,331,886.72	是
	其他业务收入	口罩机组件等	14,227,218.86	是，约 3.68% 未实现终端销售
	总计		16,559,105.58	-

深圳创世纪 2020 年前三季度向母公司及其他子公司销售实现的收入为 1,655.91 万元，约占深圳创世纪合并报表营业收入的 0.76%，收入占比很小。该等内部交易已基本实现最终销售，具备交易实质和必要性。

在最终计算 2020 年-2022 年公司层面考核指标时，公司将扣除深圳创世纪与上市公司母公司及其他子公司之间的交易中未实现终端销售部分，以确保相关数据客观、真实、准确、完整。

因此，公司选取深圳创世纪作为考核主体、以其合并报表的财务数据进行考核，是合理、充分的。

4、激励对象绝大部分为深圳创世纪任职人员

公司重点发展深圳创世纪主营的高端智能装备业务，积极培育智能制造服务业务，其中，

智能制造服务业务聚焦机械装备行业智能信息系统集成业务、与高端智能装备业务协同发展。公司母公司主要职能部门为公司核心主业的开展提供管理支持、融资支持、内控支持等，对公司核心业务的稳定持续发展发挥着重要作用。

根据公司董事会拟定的《2020 年限制性股票激励计划激励对象名单》，激励计划涉及激励对象 125 人，具体分布如下：

任职主体/情况	人员数量	对考核目标实现的贡献及激励价值
部分董事、高管	4 名	对公司发展、考核目标实现提供战略支持及核心驱动
深圳创世纪及其下属企业	110 名	直接相关人员
智能制造服务业务经营单位	7 名	间接支持，对深圳创世纪从单一装备产品提供向系统化、数字化集成转变提供支持
母公司	4 名	间接支持，如人力、IT、资产管理等

公司激励计划选取深圳创世纪为考核主体、激励对象绝大部分为深圳创世纪任职人员，少部分来自母公司及智能制造服务业务经营单位，共同推动业绩考核目标的达成，其人员构成科学、合理。

综上，公司激励计划选取深圳创世纪为考核主体，符合公司的发展战略、业务结构和经营实际，有利于激发与核心主业相关的核心业务（技术）团队、关键岗位员工的积极性，保障激励计划目标的实现。

二、你公司 2020 年第三季度报告显示，深圳创世纪 2020 年前三季度已实现营业收入 21.88 亿元，其中第一至第三季度分别实现营业收入 3.77 亿元、8.72 亿元和 9.39 亿元。根据考核指标测算，2020 年第四季度仅需实现 6.12 亿元即可完成业绩考核，显著低于第二、第三季度已实现的营业收入。

（一）结合深圳创世纪的收入确认政策、主要产品的生产发货和收入确认周期、生产线后续排期安排，以及主要客户订单签署、预计发货、确认收入情况及对应时间节点等，详细说明你公司 11 月 18 日披露激励计划时，深圳创世纪 2020 年营业收入是否已经基本确定，以及将其作为第一个归属期的考核要求是否客观公正、清晰透明，是否有利于促进公司竞争力的提升。

公司回复：

1、激励计划选取核心主业的营业收入为考核指标系现阶段发展目标和竞争策略决定的。近年来，国内中高档数控机床产业快速发展。随着国家政策支持力度不断加大，民营资本持续涌入，数控机床技术和产品成熟度不断提升，国产替代速度加快，但同时行业内厂商

间竞争也日趋激烈，行业竞争格局和梯队正在形成。

公司高端智能装备业务近年来在丰富产品线、增强产品核心竞争力的基础上，不断强化市场拓展、努力扩大销售规模、积极抢占市场份额。未来几年，公司面对日趋激烈的同行业间竞争，以持续扩大销售、强化规模优势作为高端智能装备业务发展的优先级目标，进而推动公司品牌和综合竞争力提升，增厚公司利润。本次激励计划选取高端智能装备业务的营业收入作为考核指标，系现阶段发展目标和竞争策略决定的。

2、截至激励计划公告日深圳创世纪 2020 年全年营业收入尚不确定

(1) 公司高端智能装备产品的销售收入确认政策：产品运抵客户指定地点交付，在安装并调试完成后取得客户签字确认的验收单。根据合同规定，该时间点即认为控制权已转移至客户，则公司以经客户签字确认验收单为依据，开具发票并确认收入。

(2) 主要产品的生产发货和收入确认周期：公司产品发货交付时，由售后服务人员在客户场地进行安装调试，客户场地条件、配套辅助设施及设备的完善度、生产产品难易度、客户验收标准差别及客户购买数量差异等将导致客户验收周期差别较大，通常中小客户的验收周期在 1 至 3 个月左右，大客户的验收周期则在 3 至 6 个月左右。如发生特殊情况（如客户使用设备加工产品异常或不良率高等）的，可能导致部分客户的验收周期超过 6 个月。公司收入确认周期主要受客户验收的时间节点影响。此外，公司 2020 年第三季度以来较多地采用均衡交付模式，该种交付模式下，公司高端智能装备业务的单笔订单分批进行产品交付，但客户往往对单笔订单项下所有批次设备进行统一验收，客观上造成收入确认延迟的情况。

(3) 生产线后续排期安排：高端智能装备业务的生产为订单制，根据客户订单需求安排生产计划，同时根据销售预测，进行一定数量的生产备货。目前，由于二、三季度为发货高峰期，10 月份以来，公司生产线排产及交付环比出现一定程度下滑，预计四季度及明年一季度，受传统交付淡季及春节因素影响，公司生产线排期较为宽松。

(4) 主要客户订单签署、预计发货、收入确认及相关节点情况分析：截至激励计划公告日，公司主要在手未交付/未完成的高端智能装备业务订单及其预计交付安排如下：

已接受订单	订单需求台数(套/台)	已交付台数(套/台)	预计 2020 年内交付		预计 2021 年及以后交付	
			机台数(套/台)	金额(万元)	机台数(套/台)	金额(万元)
未交付	1,428	0	1,209	25,765	219	5,711
已部分交付	3,838	2,080	984	20,582	774	16,997

上述订单中 2020 年内交付的订单金额为 46,347 万元，预计截至 2020 年 12 月 31 日能够确认收入的金额占比为 30%-40%。

(5) 2020年1-10月,深圳创世纪已确认营业收入为23.46亿元,其中10月份确认营业收入金额为1.58亿元,按照考核指标推算,2020年第四季度需实现6.12亿元,尚存在4.54亿元收入确认缺口。

综上,根据高端智能装备业务收入确认政策、第四季度已确认营业收入、后续订单交付安排,均衡交付影响等,截至11月18日披露激励计划时,深圳创世纪2020年第四季度的营业收入、全年营业收入尚不确定。公司将其作为第一个归属期考核要求符合客观公正、清晰透明的原则,激励计划考核目标兼具全面性、综合性及可操作性,考核要求有利于促进公司竞争力的提升。

(二) 结合深圳创世纪生产经营情况、历年第四季度营业收入占比情况,以及行业周期性发展特征、同行业可比公司第四季度营业收入占比情况等,详细说明深圳创世纪2020年第四季度需实现营业收入目标显著低于第二、第三季度已实现营业收入的合理性,是否符合公司实际情况,是否有助于促进公司竞争力的提升。

公司回复:

1、公司生产经营情况

2020年第一季度,受新型冠状病毒疫情影响,深圳创世纪客户订单、生产经营、供应保障、物流运输等都受到较大冲击,深圳创世纪收入规模出现较大幅度下滑。第二季度以来,随着国内疫情防控形势好转,经济社会生活逐步恢复正常,前期被压制的需求随之释放,深圳创世纪在充分克服产能波动、供应链波动、生产负荷较大波动等多重压力的情况下,在二、三季度实现较好的经营业绩。进入第四季度,受前期增长脉冲影响及固定资产投资较为谨慎影响,公司订单和生产交付均出现一定程度下滑。

2、公司业务对应行业周期性发展特征

高端智能装备行业总体没有显著的季节性特征,其销售波动主要取决于下游细分领域的景气度和周期/季节性特点。

公司高端智能装备业务经过近几年的快速发展,已经从过去以消费电子产品领域3C机型为主的单一产品,拓展为3C机型和通用机型平衡发展的多门类产品,产品线及其应用领域覆盖较宽,面向下游3C消费电子、5G产业链、医疗器械、新能源汽车、汽车零部件、高铁、航空航天、石油化工装备、风电、船舶重工等多个行业;其中,消费电子产品制造业受到下游消费电子产品行业波动性影响,上游固定资产包括机床产品的投入呈现一定的季节

性波动；而普遍应用于其他行业的通用机型固定资产投资则没有明显的季节性特征。目前，公司 3C 机型占比超过 2/3，通用机型占比低于 1/3。

2020 年度，受益于制造业复苏，公司通用机型产品销售同步实现较快增长。另一方面，3C 消费电子行业具有技术迭代快、终端消费品市场需求变动大的特点，下游客户的阶段性投资需求具有不确定性。从而，公司 2020 年及以后期间的营业收入结构和季度占比分布具有不确定性。

3、深圳创世纪及同行业可比上市公司历年第四季度营业收入占比情况

深圳创世纪及高端智能装备行业可比上市公司历年第四季度营业收入占全年营业总收入比的具体情况如下：

公司简称	2017 年度	2018 年度	2019 年度
深圳创世纪	33.65%	23.19%	33.48%
宇环数控	20.43%	16.99%	43.36%
华东数控	21.16%	27.43%	31.28%
海天精工	27.96%	20.69%	29.38%
亚威股份	33.47%	25.59%	23.14%
*ST 沈机	24.71%	16.15%	5.84%
华辰装备	-	28.57%	21.29%
国盛智科	-	-	25.26%

从深圳创世纪和同行业可比上市公司情况看，各年度的第四季度营业收入占比呈现波动态势，未呈现出普遍、显著或一贯的季节性特点。

综上，2020 年前三季度，深圳创世纪累计实现营业收入 218,800.91 万元，单季度分别实现收入 37,734.10 万元、87,179.82 万元和 93,886.99 万元；其中，受到疫情因素影响，深圳创世纪第一季度订单未能释放，第二季度、第三季度实现的收入中实质包含了第一季度部分客户需求。进入第四季度，受前期增长脉冲影响及固定资产投入较为谨慎影响，公司订单和生产交付均出现一定程度下滑。公司为第四季度设置了 61,199.09 万元的考核目标（其中 10 月份实现营业收入 1.58 亿元）是基于对现阶段深圳创世纪订单预期、生产经营、收入确认、外部因素、竞争环境等综合考虑确认的，虽然低于二、三季度已实现营业收入，但基本符合公司实际情况。如果第四季度考核目标最终实现，深圳创世纪全年营业收入将创历史新高，并为未来增长奠定重要的基础。此外，公司内部也制定了更高的冲刺目标，随着本次股权激励的实施，核心员工利益与公司 and 股东利益更趋一致，有助于促进公司竞争力的提升。

（三）结合上述答复进一步充分论证相关业绩考核指标设置的科学性、合理性，以及

是否存在刻意降低业绩考核指标向持股 5%以上股东、董事、高管等人员输送利益的情形。

公司回复：

1、公司为本次激励计划设置的业绩考核指标是科学、合理的

(1) 年度考核指标兼顾科学性和挑战性

以 2020 年至 2022 年营业收入考核目标计算,2022 年营业收入需达到 51 亿元,则较 2019 年的年复合增长率需达到 32.68%,较 2020 年的年复合增长率需达到 34.96%。在当前外部宏观环境不确定性增加,国内机床行业整体由增量发展向优化存量方向转变,行业内厂商竞争加剧的背景下,该业绩考核目标具有科学性和挑战性。

(2) 2020 年第四季度考核指标具有科学性、合理性

公司为 2020 年第四季度设置了 6.12 亿元的考核指标,其中 10 月份完成 1.58 亿元,完成率为 25.82%,具有科学性、合理性。具体分析详见前述回复内容。

2、公司不存在刻意降低业绩考核指标向持股 5%以上股东、董事、高管等人员输送利益的情形

公司董事、高级管理人员根据股东大会/董事会决议,在参照行业标准、岗位职责等确定的薪酬标准范围内领取薪酬。根据公司发展需要,考虑核心董事、高级管理人员实际承担的工作职责及其重要性,按照激励与贡献对等的原则,公司决定对其实施适度激励。

公司选择授予限制性股票的方式实施激励,如董事、高级管理人员限制性股票获归属的,仍将需要根据《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则(2017 年修订)》等的规定予以每年 75%比例锁定;如实施减持的,将受到信息披露要求和相关比例限制。该种形式的激励相较于其他形式的薪酬福利,更有利于实现对核心董事、高级管理人员的长期绑定,有利于降低代理成本、保障公司的持续、规范、健康发展。

除公司层面业绩考核指标外,公司激励计划设置个人层面的考核要求,将根据激励对象前一年度绩效考评结果,确定激励对象个人是否达到归属条件及实际可获得归属的比例,从而能够保障公司激励计划的约束性和实施效果。

综上,公司选取深圳创世纪 2020 年、2021 年、2022 年的营业收入为考核指标,是根据现阶段发展实际情况审慎确定的,相关考核指标具有较大的挑战性,考核要求兼具激励和约束性,客观公正、清晰透明、科学、合理。公司不存在刻意降低考核指标向持股 5%以上股东、董事、高管等人员输送利益的情形。

（四）请独立董事和独立财务顾问核查并发表明确意见。

1、独立董事意见：

（1）核查内容及具体情况

①对公司高级管理人员、相关财务负责人进行访谈沟通；

公司高级管理人员、相关财务负责人对激励计划筹划及业绩考核指标设置的思路、论证依据及科学性、合理性进行说明，并形成关注函回复的书面文稿。

②对照《上市公司股权激励管理办法》（以下简称“《管理办法》”）、《创业板上市公司持续监管办法（试行）》、《创业板上市公司业务办理指南第5号—股权激励》（以下简称“《指南第5号》”）有关考核期设置、业绩考核的具体规定；

公司激励计划考核期、业绩考核指标具体设置符合上述规定。

③抽查深圳创世纪收入核算的有关底稿；

深圳创世纪收入确认政策符合《企业会计准则》规定，并与关注函回复内容相符。

④核查深圳创世纪历史期间与公司及下属其他公司交易情况；

深圳创世纪与公司、其他下属公司之间的交易具备交易实质及必要性、公允、合理。

⑤检查深圳创世纪2020年1至10月的合并财务报表；

深圳创世纪2020年1至10月合并财务报表营业收入为23.46亿元。

⑥核查深圳创世纪在手订单明细情况；

深圳创世纪在手订单明细情况与关注函回复内容相符。

⑦核查同行业可比上市公司公开披露的财务信息；

根据同行业可比上市公司披露的定期报告，其历年第四季度营业收入占比波动较大。

⑧核查其他上市公司的股权激励计划方案公开信息及关键要素；

公司业绩考核期设置参考了其他上市公司案例。

⑨核查作为激励对象的董事、高级管理人员领取薪酬、与公司关联交易情况、劳动合同及聘任合同；

激励对象与公司不存在资金往来、未经批准或不公允的交易，均与公司签署劳动合同及聘任合同，在公司股东大会/董事会决议范围内领取薪酬。

（2）独立意见

①根据公司高端智能装备业务的收入确认政策、生产发货和收入确认周期、生产线后续排期，以及在手订单签署情况、预计发货安排、收入确认情况等，并从行业发展特性、同行业可比公司情况、深圳创世纪实际经营情况来看，深圳创世纪截至激励计划披露日的营业收入尚存在不确定性。公司将深圳创世纪 2020 年营业收入作为第一个归属期的考核要求客观公正、清晰透明，有助于促进公司竞争力的提升，考核指标设置科学、合理。

②鉴于公司激励计划业绩考核指标具有一定的挑战性，对未来发展做出重要贡献或承担重要职责的董事、高级管理人员进行激励有利于降低代理成本、保障公司的持续、规范、健康发展，同时考虑激励计划已设置个人层面的考核指标并能够实现有效的约束，公司不存在刻意降低业绩考核指标向持股 5% 以上股东、董事、高管等人员输送利益的情形。

2、独立财务顾问意见：

核查内容：（1）核实公司关注函回复的书面文稿相关内容。

（2）根据《管理办法》、《指南第 5 号》核查公司业绩考核指标。

（3）参与本次激励计划持股 5% 以上股东、董事、高级管理人员的相关资料。

（4）深圳创世纪 2020 年 1 至 10 月的合并财务报表完成情况。

（5）深圳创世纪及高端智能装备行业可比上市公司历年第四季度营业收入占全年营业总收入情况。

（6）深圳创世纪高端智能装备产品的销售收入确认方式。

（7）深圳创世纪在手未交付/未完成的高端智能装备业务订单情况。

独立财务顾问荣正咨询核查后认为：根据深圳创世纪高端智能装备产品的销售收入确认方式、未交付/未完成的高端智能装备业务订单情况等，深圳创世纪 2020 年营业收入尚存在不确定性，作为第一个归属期的考核目标客观、公正。公司考核深圳创世纪 2020 年营业收入符合《管理办法》、《指南第 5 号》规定，符合公司实际情况，有助于促进公司竞争力的提升，不存在变相向激励对象输送利益的情形，不存在损害上市公司及全体股东利益的情形。

三、我部关注到，本次激励计划共设置三个限制性股票归属期，各期归属比例为 40%、30%和 30%，分别对应深圳创世纪 2020 年、2021 年和 2022 年营业收入考核指标。

（一）详细说明在临近 2020 年底的情况下，仍然对以深圳创世纪 2020 年营业收入作

为考核指标的第一个归属期给予 40%归属比例且显著高于后续两个归属期归属比例的原因及合理性，是否有助于促进公司竞争力的提升。

公司回复：

1、公司激励计划旨在绑定和激励近年为公司发展做出重要贡献的管理层和员工团队

2020 年以来，受到春节时间较往年提前及新型冠状病毒肺炎疫情影响，深圳创世纪第一季度生产几乎停滞、当期确认营业收入同比显著减少；2020 年第二季度复工以来，全体员工在核心管理团队的领导下，秉承逆势而上、攻坚克难的奋斗者精神，一手抓产品、一手抓市场，不断寻求业务发展新突破，促使产品在 3C 领域及核心用户全面渗透，部分典型客户首次成为公司的重要合作客户；钻铣攻牙加工中心产品订单充足，并实现快速增长；立式加工中心产品类通用机床持续增长，全年有望实现翻番。公司核心技术（业务）人员、关键岗位员工在公司全面转型、承上启下的关键年，同时面临外部不利因素的情况下，付出艰辛的努力，为公司和全体股东贡献了良好的经营成果。

在已实施完毕的 2016 年限制性股票激励计划因股价长期倒挂致激励效果不理想、市场上人力成本不断提高、人才竞争持续加剧的背景下，公司本着激励与贡献对等的原则，适时推出 2020 年限制性股票激励计划，在合法合规的基础上，对近年来表现优秀的员工团队给予肯定及进一步的绑定和激励，从而保障核心团队的稳定性、充分激发奋斗者精神的正向作用，有利于公司经营目标实现、促进公司竞争力提升。

2、以 2020 年营业收入作为考核指标的原因及合理性

2020 年，是深圳创世纪自成立 15 年以来经营发展中的最关键之年。在营收规模上，若完成公司设定的考核指标，深圳创世纪营业收入规模将创历史新高；在客户分布上，公司首次全面进入大 3C 领域，并向核心用户全面渗透，部分典型客户首次成为公司的重要合作客户；在经营挑战上，公司经历了由一季度时的谷底快速提升到接近产能极限，对供应链保障程度、生产排期安排、员工劳动负荷都提出了极大挑战；此外，第四季度，公司需要继续调整产能波动性影响，确保营业收入考核指标的实现。

因此，公司以 2020 年营业收入作为考核指标具有合理性。

3、第一个归属期设置 40%的归属比例的原因及合理性

如前述回复内容，2020 年是公司和深圳创世纪发展的关键之年，公司以 2020 年作为第一个考核期，并设置了 40%的归属比例，是合理的。同时公司 2021 年和 2022 年两个业绩

考核期内的归属比例合计 60%，结合拟授予激励对象总股数规模及具体安排，能够保障后续期间的业绩考核激励效果。

4、激励计划设置个人层面考核要求及相应考核期，能够保障激励计划的约束效果

公司本次激励计划三个批次限制性股票的归属将分别发生在 12 个月、24 个月、36 个月，且公司结合人力资源体系的考核要求，针对激励对象设置了严密的考核规范。除公司层面业绩考核外，公司设置的个人层面的绩效考核，将可以对考核期内激励对象的工作表现作出较为准确、全面的综合评价。

综上，公司以深圳创世纪 2020 年营业收入作为考核指标，第一个归属期给予 40% 归属比例，具有合理性，有助于促进公司竞争力的提升。

（二）结合上述答复进一步充分论证相关归属比例设置的科学性、合理性，以及是否存在调整归属比例向持股 5% 以上股东、董事、高管等人员输送利益的情形。

公司回复：

结合前文所述，公司以深圳创世纪 2020 年、2021 年、2022 年营业收入作为考核期，并分别设置了 40%、30%、30% 的归属比例，符合各期的工作重心、经营困难程度和综合挑战性要求，能够有效调动受激励对象的工作积极性。

公司本次激励计划旨在肯定、绑定和激励近年为公司发展做出重要贡献的管理层和核心员工，公司层面的考核指标设置、考核要求及各期归属比例设置科学、合理、合规，符合激励计划的实施目的，有助于促进公司竞争力提升。公司不存在刻意调整归属比例向持股 5% 以上股东、董事、高管等人员输送利益的情形。

（三）请独立董事和独立财务顾问核查并发表明确意见。

1、独立董事意见：

（1）核查内容及具体情况

①激励对象人员名单、任职信息、简历、上年度考核情况；

除董事、高级管理人员外，激励计划的其他激励对象系深圳创世纪及母公司、东莞中创智能制造系统有限公司任职的核心技术（业务）人员及关键岗位员工。

②对照《管理办法》、《指南第 5 号》有关归属期安排、各期归属比例的具体规定；

公司激励计划归属期及各期归属比例安排符合上述规定。

③核查人力资源考核制度及考核执行的有关资料；

公司建立了完善的人力资源考核机制，能够根据《2020年限制性股票激励计划实施考核管理办法》的规定对激励对象实施有效考核。

④核查其他上市公司的股权激励计划方案公开信息及关键要素；

公司激励计划归属比例的设置参考了其他上市公司案例。

（2）独立意见

公司激励计划旨在肯定、绑定和激励近年为公司发展做出重要贡献的管理层和员工团队，考核期归属比例的设置符合相关规定并系参考市场上其他上市公司的案例；公司设置的个人层面绩效考核要求能够保障激励计划的约束性和实施效果；从而，激励计划考核指标、考核要求及各期归属比例设置科学、合理、合规，符合激励计划的实施目的，有助于促进公司竞争力提升；公司本着激励与贡献、约束对等的原则实施激励计划，不存在刻意调整归属比例而进行利益输送的情形。

2、独立财务顾问意见：

核查内容：（1）参与激励计划持股5%以上股东、董事、高级管理人员的相关资料。

（2）公司人力资源相关考核制度。

（3）根据《管理办法》、《指南第5号》核查公司归属比例设置。

荣正咨询核查后认为：公司归属比例设置符合《管理办法》、《指南第5号》规定，归属比例设置具有科学性、合理性，有利于公司的持续发展，不存在变相向激励对象利益输送的情形，不存在损害上市公司及全体股东利益的情形。

四、夏军作为你公司持股5%以上股东，本次将获授1,200万股限制性股票，占获授权益总数的28.57%，占公司总股本的0.84%。请充分说明夏军成为激励对象的必要性、合理性。

公司回复：

1、公司对夏军先生实施股权激励，有利于促进核心主业的积极高效发展

（1）夏军先生作为深圳创世纪创始人，对深圳创世纪的发展起到核心关键作用

夏军先生系深圳创世纪的创始人，在深耕高端智能装备领域的近20年中，脚踏实地、兢兢业业；逐步搭建了深圳创世纪的组织管理架构、核心人才团队，指引深圳创世纪的业务、

技术、产品战略，带领深圳创世纪从无到有、成长为国内综合实力位居前列的数控机床企业；将核心品牌“台群”和“宇德”打造成为行业知名品牌，积累了良好的行业口碑和深厚的客户基础；使深圳创世纪获“广东省制造业 500 强企业”、“深圳企业 500 强”称号，为深圳创世纪和公司整体发展做出不可磨灭的贡献，系公司的灵魂人物。

同时，夏军先生有着丰富的战略、管理、市场、产品经验，对数控机床行业及其相关产业有着深刻的理解和远见，多年来紧跟下游行业需求和产品变革的步伐，推动国产数控机床进口替代。夏军先生领导公司数控机床核心产品与国际知名品牌同台竞争，取得了有目共睹的发展成果，是行业内不可多得的民营企业家和复合型人才。

（2）夏军先生系公司开拓和推动高端智能装备业务发展的核心人物

深圳创世纪过去以消费电子产品领域 3C 机型单一产品为主，系 3C 细分领域的优势厂商，其中钻铣攻牙加工中心累交付超过 70,000 台，位居国内单项产品行业第一，近年逐步拓展至 3C 机型和通用机型平衡发展的多门类产品。

夏军先生多年来始终聚焦主业，搭建了高端智能装备产品“营服一体化”管理体系，制定营销战略、引领营销团队深耕市场需求、不断开拓海内外市场、丰富渠道资源，对下游商业机会和客户需求具有精准的洞察力，是 3C 细分领域市场开拓的重要奠基人，也是推动高端智能装备业务全面发展的核心人物。

综上，高端智能装备业务是公司重点发展的核心主业、公司当前和未来的收入和利润来源，夏军先生系高端智能装备业务的创始和奠基人、未来发展的灵魂和核心人物，对夏军先生实施股权激励有利于促进核心主业的积极高效发展。

2、公司对夏军先生实施股权激励，有利于保障公司的长远持续发展

（1）夏军先生系公司领军人物，为公司未来发展提供战略指引和战略资源

夏军先生自 2018 年 5 月担任公司董事长以来，恪尽职守、勤勉尽责，制定了“全面剥离消费电子精密结构件业务”、“重点发展高端智能装备业务、积极培育智能制造服务业务”的短中期发展战略，提出公司“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”的长期发展愿景。

2019 年度，公司受累于原主营精密结构件业务的巨额亏损，在融资、业务整合、治理运作等方面面临着大大小小的困难，夏军先生以对社会、对股东、对事业最大的担当，率领公司核心团队迎难而上，采取各种积极措施、化危机为转机，逐步推进并实现亏损业务的剥

离；同时保障了高端智能装备业务的快速、平稳发展，维护了治理层、核心团队的稳定性，带领公司发展进入崭新的局面。

夏军先生作为公司董事长、战略委员会主任委员，承担引领公司重大经营、投资和融资决策的重大使命，统筹公司业务和管理资源，为公司引入流动性和业务支持，系公司发展所需重要外部资源的战略整合者。

夏军先生有意愿、有能力、有经验带领公司发展走上新的台阶，并不断致力于公司质量和内在价值的持续提升，系公司长远持续发展的领军人物。

(2) 夏军先生目前为公司单体第一大股东、董事长，直接持股比例 10.96%，比例较低。鉴于夏军先生对于公司未来发展起到关键性作用，公司对其实施股权激励，主要系基于激励与贡献、激励与岗位职责对等的原则，与其持股 5%以上股东的身份不相冲突，且有利于股权激励业绩考核目标的达成，从而有利于公司和全体股东的利益。

3、公司对夏军先生实施股权激励，符合法律法规、规范性文件的规定

公司本次激励计划的激励对象范围根据《指南第 5 号》关于“激励对象可以包括上市公司的董事、高级管理人员、核心技术人员或者核心业务人员，以及单独或合计持股 5%以上股东或实际控制人及其配偶、父母、子女”的条款予以确定，符合法律法规、规范性文件的规定。

公司本次激励计划的任一名激励对象获授限制性股票数量参考了《管理办法》、《指南第 5 号》关于“非经股东大会特别决议批准，任何一名激励对象通过全部在有效期内的股权激励计划获授的本公司股票，累计不得超过公司股本总额的 1%”的条款予以确定，符合法律法规、规范性文件的规定。

综上，公司对夏军先生实施股权激励，有利于促进核心主业的积极高效发展，有利于保障公司的长远持续发展，其作为本次激励计划的重要激励对象系必要、合理、合规的。

公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所的相关规定，做好激励计划的后续管理和激励对象考核工作，促进公司的长远稳健发展，切实保障公司和全体股东的利益。

特此公告。

广东创世纪智能装备股份有限公司董事会

2020 年 11 月 27 日