



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：2022-004

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 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>嘉实基金（姚爽）、嘉实基金（延健磊）、嘉实基金（姚爽）、嘉实基金（姚爽）、嘉实基金（刘晔）、嘉实基金（王茜）、嘉实基金（姚爽）、嘉实基金（唐棠）、嘉实基金（王宇恒）、南方基金（刘蕾）、南方基金（陈卓）、南方基金（刘蕾）、易方达基金（倪春尧）、易方达基金（付浩）、易方达基金（邱天蓝）、农银汇理（鞠英利）、广发基金（李晓博）、兴证全球（谢治宇）、兴证全球（叶峰）、兴证全球（张晓峰）、兴证全球（赵随）、兴证全球（程剑）、兴证全球（高群山）、博时基金（肖瑞瑾）、博时基金（赵易）、泰康资产（张永兴）、睿远基金（周睿洋）、华夏基金（林峰）、华夏基金（佟巍）、华夏基金（林峰）、银华基金（孙勇）、银华基金（罗婷）、银华基金（张珂）、银华基金（罗婷）、汇添富（祁晓琳）、中欧博远基金（钟鸣远）、中海基金（王泉涌）、九泰基金（方向）、宝盈基金（李健伟）、中加基金（张一然）、国泰基金（林小聪）、国泰基金（徐毅梁）、上银基金（施敏佳）、博远基金（谭飞）、中邮创业（徐航）、金翼基金（杨坤奎）、博远基金（张星）、宝盈基金（贾昌浩）、华商基金（胡中原）、太平基金（魏志羽）、鹏华基金（葛瑾洁）、东方基金（何舒阳）、中海基金（周梦婕）、宝盈基金（杨思亮）、国寿安保基金（刘兵）、泰信基金（王博强）、金翼基金（张彦俊）、宝盈基金（吉翔）、天宏基金（郑小波）、中海基金（刘俊）、西部利得基金（温震宇）、浙商基金（程枫）、中加基金（李坤元）、永赢基金（马瑞山）、华商基金（刘力）、中庚基金（陈涛）、新华基金（郭帅彤）、东吴基金（邬炜）、国泰基金（何伟）、天弘基金（贺剑）、泰信基金（刘杰）、鹏华基金（周树康）、鹏华基金（郭盈）、融通基金（张鹏）、国泰基金（谢泓材）、汇丰晋信基金（黄志刚）、海富通基金（黄强）、民生加银基金（陈洁馨）、中银基金（曹娜）、中银基金（杨雷）、中信保诚（葛帅）、中信保诚（孙浩中）、中银基金（王寒）、宝盈基金（周佳莹）、中欧基金（蓝小康）、光大保德信（陈飞达）、光大保德信（邵琳）、上投摩根（薛晓敏）、上投摩根（倪权生）、西藏东财基金（罗擎）、交银施罗德（郭斐）、上投摩根（黄进）、华宝兴业（王天乐）、上投摩根（杨景喻）、中国人寿养老（刘崇武）、长江养老（杨胜）、长江养老（高观朋）、长江养老（高观朋）、长江养老（张金涛）、农银人寿（黄凌锦）、英大保险资管（万朝晖）、太平洋财产保险（张玮）、国富人寿保险（王浩）、华安财险（李亚鑫）、人保财险（BenjaminZhang）、人保资产（冯骏）、太平资产（庞良永）、平安资产（刘博）、大家资产（石泰华）、大家资产（石泰华）、平安资产（尹秀资）、华泰资产（刘建义）、华泰资产（朱荣华）、华泰资产（杨帆）、中意资产（余浩）、中意资产（胡祖嘉）、华夏财富（程海泳）、光大永明资管（杨赫尘）、中信资管（魏喆）、光大资管（李行杰）、海通资管（邵宽）、国君资管（张欣）、中金资管（杜渊鑫）、新华资管（朱战宇）、中金资管（金宾）、中金资管（梁振霆）、申万宏源资管（吕连忠）、东方证券资管（蒋蛟龙）、中金资管（崔海亮）、</p>

	中银国际证券资管（王小根）、光大资产托管部（濮维娜）、中诚信托（齐艳涛）、农业银行-理财子（公晓晖）、广发银行-理财子（王光源）、农业银行-理财子（黄鹏）、高毅资产（甘俊）、金元资管（杨宜霏）、理成资产（吴圣涛）、上海名禹资产管理有限公司（张晓华）、贝莱德资产（杨雅童 Alice）、深圳市瀚信资产管理有限公司（赵黎）、上海名禹资产管理有限公司（王益聪）、上海益菁汇资产（褚晓丹）、大朴资产（颜克益）、上海名禹资产管理有限公司（王友红）、盘京投资（王莉）、鼎锋投资（田超）、恒力投资（何欢）、静衡投资（李远卓）、丰琰投资（孙啸）、富敦投资（刘宏）、岳启投资（王翊晟）、杭州优益增投资（范院勤）、玄元投资（贺佳瑶）、健顺投资（邵伟）、凯丰投资（张同）、远翼投资（陈进博）、棕榈湾投资（巩显峰）、北京和聚投资（范晓辉）、上海敏汇股权投资基金（陈列敏）、龙远投资（李声农）、恒识投资（张熙）、凯丰投资（田明华）、拾贝投资（佟秀刚）、凯丰投资（田明华）、中益仁资本（刘智）、慧然资本（李强）、汉理资本（叶昊昉）、韶夏资本（陈子宏）、天虫资本（盛军锋）、韶夏资本（赵锋）、中承东方（魏志鹏）、创金合信（周志敏）、华夏久盈（桑永亮）、中欧瑞博（郭朝峰）、盛世知己（秦宇斌）、瑞博（郭朝峰）、金元顺安（侯斌）、鼎晖股权（黄彦婕）、华夏久盈（王德彬）、广汇缘（曹海针）、华夏久盈（姜微）、前海登程（李惠民）、群益投信（洪玉婷）、上海趣时（古建军）、景泰利丰（吕伟志）、深圳致信恒胜创投（甘和平）、圆信永丰（马红丽）、上汽顾臻(上海)（王凌力）、相聚资本（赵现忠）、光大证券（刘凯）、光大证券（杨德珩）、光大机构业务部（郭平）、光大机构业务部（任萌）、光大机构业务部（喻叶）、光大机构业务部（邓薇）、光大机构业务部（章依若）、光大机构业务部（陶奕）、光大机构业务部（孙婉莹）、光大机构业务部（贾涵钦）、光大机构业务部（李晓琳）、光大金融机构部（张玉川）、光大机构业务部（章依若）、光大机构业务部（章依若）、方正证券（段迎晟）、长江证券（冯源）、国海证券（李倩倩）、KB 资产（Ryan Ma）、Ocean Arete（Max Sun）、tiaren capital（古文）、Dymon Asia（徐垒）
时间	2022 年 2 月 26 日（周六）下午 20:00-21:00
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、光大证券通讯电子行业首席分析师刘凯介绍关于创世纪深度研究报告的观点</b></p> <p>前期我们与公司进行多次深入交流，在过去几个月的路演过程中，我们收到国有行业头部公司、国家制造业基金等众多公司反馈，基于整个产业界对创世纪的高度认可，再结合我们对创世纪未来基本面的判断，推出了创世纪 70 页深度报告。</p> <p>整个中国机床行业在过去 10 年中基本处于 2,000-3,000 亿人民币消费额的波动情况，因为整个行业空间足够大，且机床行业并不是天然分散的行业，所以我们认为在未来整个行业的发展过程中，有很大机会出现一家百亿收入的巨头企业。从出货量的角度来看，中国一年的金属切削机床需求量大概是 50-60 万台，如果有一家公司可以做到 10% 份额，对应是 100 亿收入，5 万台机床。</p>



投资者关系活动主要内容介绍	<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、底盘、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>，公司通用机型立式加工中心 2021 年出货量累计超过 1 万台，市占率接近 10%，刷新了行业里程碑。后续公司将继续致力于不断抢占有利地位，提高市场占有率。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><b>研发创新方面</b>，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> <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>经营模式方面</b>，公司掌握生产中最具技术含量的两端：零部件研发设计与后期装配调试。数控机床是将软硬件相结合，除零部件研发设计外，机床装配调试环节也是最具有技术含量的环节。自 2021 年起，公司旺季和淡季人员都较为稳定，淡季也常态化生产，不仅提高了产品质量，也将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。</p> <p><b>2、公司未来成长性：</b></p> <p>(1) 3C 收入稳健，是公司收入基本盘。</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>去年公司通用领域立式加工中心已接近 10%的市占率，行业居首，今年还会继续提市占率。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，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，公司五轴立式加工中心已批量下线。2022 年，还有 V-200U/400U/650U 三款新的产品在 6 月份会上市。</p>
---------------	--

今年针对新能源方面，有动柱式龙门，目前 G-M2025L/G-M2030L/T-2515 三款机型已经量产，后续推向市场应用。

卧式加工今年上半年有 63/100 两款机型进行量产，下半年将有 50/80 两款两款推向市场。

立加中心我们会继续拓展在模具加工领域的应用，有 650/1000 两个机型会在 4 月份开始量产。

刀塔车床，已有 3 款斜床身刀塔车开始量产，两款车铣机型将于 5 月份量产。

龙门加工中心有 4 款五轴龙门，将于 9 月份上市。

钻攻机有高速高精直驱样机在测试验证中。

### 3、公司未来发展战略

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。

## 三、问答交流

### 1、投资者：新能源业务能做具体介绍吗，会用到哪些机型？

答：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。

根据零部件不同、大小不同等因素，应用的机器设备种类较多，像龙门、卧加、立加、钻攻机等机型都将用到。

### 2、投资者：通用钻攻机开门红，促销活动是否会持续做？公司的营销团队很狼性，具体营销策略如何，公司的竞争优势如何？

答：一月份对通用钻攻机的促销是一次性活动，不会贯穿全年。公司对于促销产品的出货时间有具体要求。

从现在来看，创世纪竞争已经是综合优势，不仅体现在销售端。综合优势主要体现在以下几点：

(1) 销售方面，在现有销售模式下，公司能够进一步贴近市场，实现快速布局、渠道下沉，在服务能力、反馈速度、属地化竞争、远程管控等方面赢得优势。

售后上为客户提供行业领先的、本地化优势突出的、极致的售后服务，及时响应客户售后服务需求，不断提高品牌影响力和美誉度。

(2) 市场方面，公司针对客户的需求迅速响应推出通用钻攻机，得到较好的市场反馈。

(3) 规模效应方面，因为出货量领跑行业，所以公司在原材料、零部件采购议价能力较强。

(4) 生产方面，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。

(5) 研发方面，2021 年，公司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。

这些都与公司持续投入研发费用息息相关，2022 年公司将在研发上有新的动作，未来大家在研发投入与研发成果上会看到不同的创世纪。

综上所述，这些综合因素体现了公司的竞争优势。

### **3、投资者：深圳疫情严重，是否会影响生产经营？**

**答：**深圳疫情未影响到公司生产经营。

公司深圳的生产基地已于去年 10 月份全部搬迁到东莞沙田，目前只有上市公司职能部门与研发部门在深圳办公。

另外，公司四大生产基地分别在东莞沙田、苏州、宜宾和湖州。

### **4、投资者：未来公司通用机床与 3C 机床在整体业务收入和利润中的占比会如何？**

**答：**未来通用领域与新能源领域收入规模将持续变大，成为公司未来的主要收入支柱。在 3C 领域收入规模比例会持续下降。去年收入规模中，3C 占比已经降到 50% 以下，今年占比将进一步缩小。缩小并不是因为业务变少，而是整体收入规模在不断扩大。

### **5、投资者：通用机床的定价策略怎样？**

**答：**目前公司立式加工中心的市场份额只有 10% 左右，还未达到公司期望目标，当立加中心市占率达到 20% 以上时，公司将有更强大定价权。

	<p><b>6、投资者：数控系统使用哪些公司的？使用什么样的系统是由什么决定？</b></p> <p><b>答：</b>公司目前主要以三菱、发那科和西门子系统为主，少量国内数控系统为辅。因为不同系统针对不同的应用领域，优势有所不同，公司的台群系统是在外采数控系统软件基础上进行二次开发而来，二次开发软件有取得相关软件著作权。</p> <p><b>7、投资者：公司对净利率的未来预期？</b></p> <p><b>答：</b>公司希望净利润在未来能进一步提升。</p> <p><b>8、投资者：来公司直销和经销如何平衡？</b></p> <p><b>答：</b>公司以直销为主经销为辅。但在海外市场拓展方面是以经销为主直销为辅。</p>
日期	2022年2月26日