



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：2022-005

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（电话会议）
参与单位名称及人员	长盛基金（钱文礼）、博道基金（吴子卓）、博时基金（柴琪婉）、富国基金（吴栋栋）、富国基金（王泉涌）、富国基金（唐颐恒）、国寿安保基金（刘兵）、海富通基金（产滔）、华安基金（涂围）、华夏基金（吕佳玮）、嘉合基金（钱堃）、南方基金（梁嘉铄）、南方基金（郭东谋）、中加基金（赵岩）、信达澳银基金（马绮雯）、兴银基金（王卫）、兴银基金（翁公羽）、易米基金（王磊）、中庚基金（潘博众）、中国人寿养老保险（刘崇武）、南京银行（杨雄）、浦发银行（张町）、中信银行（忻子焕）、长江资管（徐婕）、睿郡资管（毕慕超）、泓澄资管（朱昊宁）、汉和汉华资管（吴一舟）、壹玖资管（蒋俊国）、CPE 源峰（李昕阳）、灏浚资管（柯海平）、红塔资管（夏磊）、久盈资管（桑永亮）、未来资管（孙勇）、融昌资管（杨眉敏）、前海瑞园资管（蔡彬）、星河璨云资管（胡学峰）、和谐汇一资管（云南）、韶夏资本（赵建锋）、丰岭资管（赵可）、前海固禾资管（文雅）、前海岳瀚资管（黄登峰）、清水源资管（程宇楠）、明达资管（詹俊鹏）、尚诚资管（向红旭）、望正资管（叶晨）、拾贝资管（李昌强）、唐融投资（樊星）、同犇投资（李明）、正心谷资本（张淑健）、凡德投资（张焜开）、上国投(T-0204)-重阳 5 期（贺建青）、恒力（北京）股权投资（何欢）、双泓元投资（汤开宏）、聚连投资（徐作为）、紫阁资管（薛奇）、国泰君安证券资管（肖莹）、JU Capital（张翔）、勤辰私募基金（郑博宏）、南京钢铁（高洁）、景明致远（朱剑峰）、光大证券（刘凯）、广发证券（范方舟）、华创证券（杨帅）、凯基证券（郭亮亮）、申万宏源证券（陈旻）、五矿证券（黎国栋）、中航证券（王炜）、中金公司（李孟菲）、中金公司（王梓琳）、中金公司（郭威秀）、CLOUDALPHA MASTER FUND（YinEvan）、PARANTOUX CAPITAL LIMITED（ZhangQi）、TB partners（Jiming Le）
时间	2022 年 8 月 26 日（周五）上午 10:00-11:30
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 财务总监 伍永兵 营销副总经理 肖 文

投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、副总经理、董事会秘书周启超先生介绍公司上半年业绩、经营和资本运作情况</p> <p>（一）业绩情况</p> <p>公司今年上半年实现营业收入 25.56 亿元，同比增长 9.10%；实现归属上市公司股东的净利润 2.80 亿元，同比增长 11.76%；实现扣非净利润 2.42 亿元，同比增长 31.69%，非经常性损益主要与政府补助相关，公司主营业务盈利依然是非常稳定的。</p> <p>（二）经营情况</p> <p>今年上半年的总出货量超过 11,000 台，从销售时间分布来讲，第一季度开局平淡，二三月份持续增长，第二季度维持一个较为稳定的状态；从产品结构来看，受下游行业的影响，上半年 3C 钻攻机的销售量有所下降，但公司凭借前瞻性的预判能力和快速应对市场的能力，提前布局了通用领域和新能源汽车领域，并有效抓住了市场需求，通用型钻攻机及立式加工中心等产品实现了较好的销售，龙门加工中心、卧式加工中心、数控车床等产品的销售市场也得到进一步拓宽。未来，公司看好新能源汽车领域的发展前景，仍将在该领域持续投入资源，加大产品和客户开拓力度，推动业务快速发展。</p> <p>上半年经营方面的亮点有两个：一方面是通用钻攻机市场的大力开发，产品实现较好销售，成为传统 3C 业务的有效补充；另一方面是在新能源汽车领域的业务拓展取得了较好成效。</p> <p>总体上来讲，即使上半年受到 3C 行业阶段性下行及华南、华东疫情的短暂影响，市场预期不高，但上半年公司基于产能、供应链、交付等方面的综合优势经受住了市场的考验，实现了总体有序生产和良好销售。</p> <p>（三）资本运作情况</p> <p>公司正在推进的发行股份购买资产项目，目前处于深圳证券交易所审核中心审核进程。由于前期申报所使用的标的公司审计报告在 2022 年 6 月 30 日过期，因此项目审核中止。目前公司已完成加期审计，并提交了恢复审核申请，同时也同步提交了二轮问询函的回复，接下来将按照相关规定继续推进。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、投资者：今年通用型钻攻机在市场上的反馈怎么样，全年销售量是否有望破万？</p> <p>答：通用型钻攻机自推出以来，在市场上就收到了很好的反馈，公司希望能在 2022</p>
---------------	---

投资者关系活动主要内容介绍	<p>年实现销量破万台的目标，同比实现倍增，目前来看，上半年的销售目标已达成。</p> <p>2、投资者：请肖总给大家介绍一下今年全系列产品、包括全系列五轴产品的情况。</p> <p>答：首先，跟各位投资者同步一下公司近期的新品发布情况，公司在8月15日-18日的ITES深圳工业展上，推出了全系（包括钻攻机、立加、卧加、五轴多个系列）的电主轴产品，配置创世纪自主研发、拥有自主知识产权的电主轴。在此次新品发布之前，公司做了很多测试工作，举例来说，在3C领域，以钻攻机来讲，通过配置公司自主研发的电主轴，产品加工效率能得到明显的提升，与进口设备相比，从测试的结果来看，具备一定的优势；在新能源汽车领域，配置自主研发的电主轴的产品在新能源汽车行业，尤其是一些阀体类零部件的加工上有较为广泛的应用，能有效满足客户的高精度加工要求。相对于机械主轴，电主轴在一些特殊的细分领域、特殊的材质以及特殊的加工需求上具有充分的优越性，公司基于这些需求，及时推出相关新品。</p> <p>五轴产品方面，公司将大力打造高端品牌“赫勒”，加大五轴机床的研发力度，目前已经取得了实质进展，先后推出V-200U、V-400U、V-650U三款立式五轴加工中心产品。</p> <p>3、投资者：请肖总介绍一下公司龙门和车床逐步拓展以后观察到的行业竞争格局，以及公司作为新进入者，未来有什么样的发展规划？</p> <p>答：龙门机和车床属于通用机型，都是公司目前大力拓展的产品，在2022年上半年均实现了较好的销售增长。现阶段龙门机的增长主要受益于新能源汽车行业，新能源汽车领域对桥式龙门有较大需求，尤其是一些非标准的龙门，针对这方面的需求，我们通过研发，把非标准化的龙门进行标准化，从而以领先行业的交付速度，快速满足客户需求；在车床产品上，我们做了比较深度的市场调研和分析，认为市场仍有较大的拓展空间。作为新进入者，除了学习行业标杆外，中长期来看，公司将延用在钻攻机、立加产品上的成功经验，研发出有竞争力的龙门和车床产品，并配合差异化的营销策略，将产品规模做大。</p> <p>4、投资者：“平台加整体解决方案”和“卖单机”模式，在运营上的差异性在哪儿？</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>答：公司定位于“行业领先的高端智能装备整体解决方案服务商”，除了为客户提供多样化、优质的数控机床产品，还持续加强“一体化的高端智能装备整体解决方案”能力建设。</p> <p>在平台方面，公司针对机加工行业的管理痛点、难点，推出了创世纪“机床云”平台，通过机床设备联网、数据传输、数据计算分析，帮助下游客户实现以“云平台”为依托的数字化生产过程管控，通过电脑、手机等终端设备，实现设备快速联网、机床状态监控、刀具寿命管理、故障报警监控、生产自动报工、成本绩效管理等功能，助力客户打造“数字车间”，较大程度提高生产管理水平。创世纪“机床云”已在钻攻机、立式加工中心等产品中应用推广，并受到客户的认可和亲睐。</p> <p>在解决方案方面，公司针对高端机床用户推出了高端机床数字化解决方案；针对新能源汽车行业的客户，推出了三电系统（电池、电机、电控）、制动、转向系统整体解决方案。</p> <p>公司致力于将产品的核心竞争力升级为方案的核心竞争力，提升产品附加值，全方位地满足客户需求。</p> <p>5、投资者：公司在数控系统的二次开发上和华中数控的合作进展如何？</p> <p>答：公司与华中数控在这方面有深层次的合作，并已经陆续推出一些产品，后续我们还需要继续通过数据分析，进一步地在界面设计和交互上进行升级，提升用户的操作体验。</p> <p>6、投资者：3C 领域下半年展望如何？</p> <p>答：传统的 3C 领域，公司产品除了加工手机结构件以外，还可以加工智能穿戴、手表、AR、VR、笔记本等结构件；在 3C 产品的通用化应用方面，针对钻攻机产品，积极开拓无人机、电子烟、VR/AR 硬件、智能家居、高端医疗、新能源汽车等新兴市场领域，已成为公司 3C 业务的重要补充。3C 领域未来需求将逐渐回暖。</p> <p>7、投资者：公司今年不管是新产品的推出还是行业拓展，其实都做了很多工作。请问销售人员和研发人员的招聘、组织管理是不是会相应发生比较大的变化？</p> <p>答：公司在近年来大力引进行业内的先进人才，尤其是研发、销售人才，搭建与</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>时俱进、快速响应市场需求的组织和高端化人才体系，对于公司推进产品序列多点开花、产品高端化升级的策略和夯实龙头行业地位的发展目标提供了支持。</p> <p>8、投资者：机床行业这一轮需求下行给整个机床行业带来的最大影响是什么？</p> <p>答：受到全球局势变化及疫情因素影响，国内宏观经济不确定性增强，3C等下游部分制造业景气度受到一定程度的影响，由此带来公司下游客户固定资产投资增速放缓的可能性。短期来讲，可能会给公司带来订单不及预期的可能性。但从长期来讲，为公司带来的机遇在于机床行业的集中度会因为市场的考验得到提升，行业头部企业的市场占有率会得到提升，同时市场下行期对企业的运营能力、管理能力提出的要求更高，对于公司来讲，也是内部提升的好时机，可以借此机会沉淀和积累，提升管理水平和发展质量，为后续景气度回升时期需求的释放做好准备。</p> <p>9、投资者：公司7到8月份订单情况如何？</p> <p>答：7到8月份的订单情况基本延续了第二季度的平稳状态，其中新能源汽车领域的业务的发展仍然是亮点。</p> <p>10、投资者：一体化压铸对于整个机床行业的需求拉动如何，公司在一体化压铸方面有没有积极开拓一些业务？</p> <p>答：一体化压铸是未来的发展趋势，在机床行业主要拉动龙门机的需求增长。公司持续关注相关市场情况，并积极寻求与相关企业的合作机会。</p> <p>11、投资者：大家都知道今年上半年行业是比较困难的，公司上半年有哪些前期有预想，但实际情况比预想还艰巨的问题，以及有哪些是比较突发的、预料之外的困难，公司采取了怎样的应对措施？</p> <p>答：主要还是华东疫情，对上半年的产品物流造成了一定的影响，这个是超出公司预判的，不过这属于阶段性的影响，现在已经基本恢复正常。面临这种情况，我们充分运用其他三大产业基地（宜宾、东莞、湖州）的生产资源，及时进行了生产布局的调整，通过协调其他基地的生产和发货满足客户需求。</p> <p>除此之外就是在新能源汽车业务方面，上半年市场景气度是高于预期的，由于行</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>业发展快速，往往需要机床厂商在短时间内满足交付需求，非常考验公司的资源协调和快速反应能力，公司基于产能、供应链、交付等多方面的综合优势，最终较好地满足了客户的需求。基于上半年的经验，下半年在新能源汽车相关的业务上，公司会更加注重内外部的资源的整合和协调，合理运用相关资源，以快速应对该行业的变化和发展，更好地抓住业务机会。</p> <p>12、投资者：公司未来发展战略是什么？</p> <p>答：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。公司希望在技术实力和综合竞争能力上、收入规模上全面领先，进入世界前列。</p>
日期	2022 年 8 月 26 日