

广东劲胜智能集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称及人员	华创证券股份有限公司 耿琛 博时基金管理有限公司 李喆 华商基金管理有限公司 郭磊
时间	2020年6月2日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	子公司深圳市创世纪机械有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长夏军先生；副总经理、董事会秘书黄博先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司基本情况介绍： 劲胜智能：（1）高端智能装备业务：2019年以来，受到中美贸易战、宏观经济下行、汽车制造业投资低迷、3C领域需求量减少等多重不利因素的影响，数控机床行业面临一定程度的挑战。在这个背景下，公司迎难而上，采取多种措施，化解外部的不利影响，并积极抓住了5G相关的机遇，在行业内率先发布了5G智造整体解决方案及相关新品，市场反馈非常好。整体来讲，2019年公司高端智能装备业务实现了平稳发展。今年一季度，公司积极应对新型冠状病毒肺炎疫情影响，有序地推进了复工复产，目前，公司高端智能装备业务订单充裕，产销两旺。 （2）消费电子产品精密结构件业务：2019年度，公司通过投资、转让、出租、出售等方式，对原有消费电子产品精密结构件相关的业务、资产、人员实施全面整合，并取得积极进展。2019年，公司消费电子产品精密结构件业务经营性亏损大幅收窄，整合效果显著。此前公司从高端智能装备业务板块抽调了部分核心人员参与业务整合工作，今年公司也将安排他们逐渐回归原来岗位，未来公司将投入更多资源和精力聚焦高端智能装备业务。 （3）公司治理方面：公司在今年2月份启动了非公开发行A股股票工作，根据

投资者关系活动主要内容介绍	近期调整后的方案，本次非公开发行完成后，公司董事长夏总及一致行动人合计持股比例将达到 20.14%，公司拟认定夏总为控股股东、实际控制人。夏总作为高端智能装备业务的创始人，未来被认定为公司控股股东、实际控制人后，公司顶层架构将回归本位，为公司未来主业的发展提供更稳定的治理环境。 总的来说，随着公司业务结构和治理得到优化，公司发展将进入新的局面，公司未来主营业务的发展将会更加积极高效。 2、调研机构：公司目前订单情况不错，请问主要驱动因素是什么？ 劲胜智能：主要驱动因素包括： （1）行业龙头效应：公司子公司深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“创世纪”）成立于 2005 年，一直专注于数控机床的研发、生产、销售、服务，在数控机床行业综合实力位于前列，在 3C 细分领域销量持续领先，其中钻铣攻牙加工中心累计交付超过 60,000 台，位居国内单项产品行业第一。创世纪作为行业龙头企业，多年发展过程中积累下来的扎实的技术研发能力、过硬的产品品质、良好的市场口碑和贴心的售后服务，为业务发展提供了重要支撑。 （2）5G 产业快速发展带来的发展契机：5G 行业是公司重点拓展的下游行业之一。5G 基站建设速度加快和 5G 智能手机普及率逐渐提升，带动 5G 基站核心部件和 5G 通讯类产品精密结构件加工需求的同步增长，从而带动公司高端智能装备产品需求增长。2019 年度，公司围绕 5G 产业链核心部件及相关产品的精密加工需求，进行了快速布局，发布了针对 5G 智能制造加工的新品及 5G 智造整体解决方案，产品涵盖高速钻铣攻牙加工中心、立式加工中心、卧式加工中心、玻璃精雕机、激光切割机等多个系列，取得了良好的市场反馈，已为公司在 5G 领域业务的拓展打下了基础。 （3）置换市场带来的设备需求：随着客户设备使用时间逐渐增长，到一定期限后，数控机床产品在加工在精度和稳定性方面会出现一定程度下滑，部分客户会考虑新机置换，如公司的核心产品高速钻铣攻牙加工中心累计交付超过 60,000 台，早期交付的产品逐渐出现置换需求。 （4）进口替代市场带来的新机会：创世纪的钻铣攻牙加工中心、玻璃精雕机等核心产品，质量稳定可靠，性能、刚性、精度、产销规模、服务能力等方面可以与国际领先企业竞争，同时作为本土优秀机床企业，公司产品性价比更高，售后服务响应更快。近年来，部分国内外知名手机终端品牌供应链上的加工厂商对公司产品
---------------	---

投资者关系活动主要内容介绍	的认可度不断提高，并逐步使用公司产品替代进口产品，为公司产品带来新的需求。 3、调研机构：公司的高端智能装备产品布局情况如何？ 劲胜智能：在 2017 年及以前，公司的产品结构比较单一，钻铣攻牙加工中心等 3C 机型销量占高端智能装备业务总销量 90%以上；从 2018 年开始，公司敏锐地察觉到市场需求变化，及时调整产品结构，加大立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心等通用机型产品的布局，产品逐渐多样化。目前公司产品涵盖金属切削机床、非金属切削机床、激光切割机床等三个主攻方向，细分为高速钻铣攻牙加工中心系列、立式加工中心系列、卧式加工中心系列、龙门加工中心系列、数控车床系列、高速雕铣机系列、玻璃精雕机系列、3D 热弯机系列、激光切割机系列等。是行业内技术宽度最广、产品宽度最全的企业之一。 4、调研机构：公司目前存在的消费电子产品精密结构件业务相关的历史债务问题，对公司有什么影响，公司将采取什么应对措施？ 劲胜智能：由于目前公司消费电子产品精密结构件业务正在深度整合过程中，还剩下部分应付供应商的货款，公司正在通过实施债务重组等方式，加快相关债务问题解决，公司股东大会已经审议通过了债务重组相关的议案，公司将依法妥善推进相关事项的解决。债务重组一般以债务减免的方式进行，可以在一定程度上降低公司偿债压力，同时，公司因相关债务产生的违约金、利息等占比不大，因此，预计不会对公司造成不利影响。 5、调研机构：公司消费电子产品精密结构件业务 2019 年营收规模仍然较高，主要原因是什么？ 劲胜智能：2019 年度，公司全面推进消费电子产品精密结构件业务整合。在整合过程中，除少部分消费电子产品精密结构件产品存在阶段性产销外，公司主要作为接单平台，将订单发给所剥离资产存续方进行生产加工，由公司协助进行原材料及产成品的阶段性购销，因此 2019 年度公司消费电子产品精密结构件业务收入规模依然较高，全年度实现营业收入 33.19 亿元。随着业务整合的深入及公司作为接单平台的过渡期结束，预计 2020 年及以后公司消费电子产品精密结构件业务收入规模将大幅下降。 6、调研机构：公司未来的中长期布局如何？ 劲胜智能：在业务布局上，高端智能装备是公司未来大力发展的核心主业，智
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	能制造服务是公司重点培育的业务，公司将重点关注消费电子、5G、新能源汽车等下游行业的机会，持续推动高端智能装备产品和服务的优化升级；同时，积极培育智能制造服务业务，提升智能工厂解决方案在消费电子领域的普及度。公司未来不局限于为客户提供产品，还为客户提供基于高端装备的整体解决方案，用增值服务巩固原有客户、开拓新客户，增加公司产品和服务的附加值。 在产业基地布局上，目前公司已经拥有深圳、苏州、宜宾三个高端智能装备产业发展基地，分别处于珠三角、长三角、中西部三个重要的高端装备产业聚集区内，在区位上形成便利条件，结合公司在品牌知名度、交付能力、客户服务、反馈速度上的优势，未来发展后劲十足。 7、调研机构：2019 年公司装备业务毛利率出现一定程度波动，主要原因是什么？ 劲胜智能：2019 年, 公司面对不利的外部环境，加大市场开发力度，在积极布局高端市场的同时，加大中端市场市场的开发力度，对产品毛利率产生一定程度影响。 其中 3C 机型产品毛利率下降幅度较大，主要原因为：（1）2019 年度，毛利率较高的钻攻机销售占比较上年同期出现一定程度下滑，对毛利率带来不利影响；（2）报告期内，公司发生 950 台外购成品直接转销售，该部分产品购销具有贸易性质，毛利率较低，对 3C 机型整体毛利率带来一定程度影响。其次，通用机型毛利率出现小幅下降，主要原因为 2019 年面对不利的市场环境，公司加大通用机型推广力度，通用机型收入占比从 2018 年的 26.75%提升至 2019 年的 37.44%，销售毛利率出现小幅下降。 8、调研机构：公司如何应对成本和费用上升，防范成本和费用增加的风险？ 劲胜智能：公司将强化全流程管理，对采购、计划、生产、库存、交付进行全过程控制，加强精益生产管理和标准化管理，积极做好成本控制；同时公司将持续提高费用管控精度，将销售费用、管理费用和财务费用比例控制在合理区间，进而防范成本与费用增加的风险。 9、调研机构：公司的非公开发行股票事项目前进展如何，收到的广东证监局的行政处罚会影响正常实施吗？ 劲胜智能：公司修订后的发行 A 股股票方案相关事项已经由公司股东大会审议
----------------------	---

投资者关系活动主要内容介绍	通过，目前正在积极推进保荐机构内核工作，并择机提交申报材料。广东证监局对公司采取的出具警示函的措施属于行政监管措施，不属于行政处罚，对公司的非公开发行股票相关事项不构成障碍。 10、调研机构：公司的核心竞争力是什么？ 劲胜智能：创世纪自 2005 年成立以来一直以高端智能装备为核心主业，在产品 and 产业布局、品牌影响力、销售布局及服务、技术等方面有较深的积累和沉淀，具备核心竞争优势，目前综合实力位于行业前列。 第一，创世纪是专业的数控机床高端装备生产制造商，能够为客户提供整套机加工解决方案，公司产品线广泛覆盖金属切割、非金属切割、激光切割等多个领域，高度钻铣攻牙机等系列产品销量在行业内绝对领先，创世纪在珠三角、长三角、中西部等三个重要的产业聚集区内均拥有产业基地，在这样的区位优势下，发展后劲是很足的。 第二，创世纪拥有较高的品牌美誉度和客户认可度。创世纪名下商标“TaiKan”“台群”是“广东省著名品牌”、创世纪获得过深圳市人民政府设立的最高质量荣誉——“深圳市市长质量奖”；同时，公司产品品质优良、性价比高、售后服务及时、周到，长期下来获得了客户的高度认可，比亚迪、富士康、欧菲光、蓝思科技、长盈精密这些下游行业的一线客户都是公司产品的重要用户。 第三，创世纪拥有持续优化的销售布局及快速的市场响应。公司在“市场是龙头”的战略定位下，以国内国外一盘棋的渠道布局、直销与分销相结合的销售模式、最大化贴近市场的销售策略、“营服一体化”的服务模式，构成了快速响应市场的核心竞争力，2011 年公司抓住了市场上新出现的金属结构件精密加工需求，在行业内率先推出了高速钻铣攻牙加工中心产品，目前销量国内持续领先；2019 年，公司抓住了 5G 市场新需求，率先推出适用于 5G 基站核心部件和 5G 通讯类产品结构件加工的数控机床系列产品，在市场端获得不错反响。 第四，创世纪始终坚持技术引领的经营理念。公司在“技术是根本”的战略定位下，设有院士（专家）工作站、工程实验室、工程技术研究中心、深圳市企业技术中心等研发创新平台和创世纪研究院，有超过 300 人的高端智能装备研发团队，具备行业领先的自主研发能力，为公司可持续发展提供了重要支撑和技术保障。同时公司注重知识产权，是国家知识产权局认定的“国家知识产权优势企业”。
---------------	---

	11、调研机构：公司在消费电子领域有哪些大客户？ 劲胜智能：公司高端数控机床产品品质优良、性价比高，售后服务及时、周到，长期下来获得了诸多一线客户的高度认可，消费电子领域用户包括的比亚迪电子、长盈精密、领益智造、东山精密、科森科技、捷普绿点等。
附件清单	无。
日期	2020 年 6 月 2 日