



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：2021-005

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 checked="" 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	不特定投资者
时间	2021年5月7日（周五）下午 15:00-16:30
地点	通过“创世纪投资者关系”微信小程序，以网络远程互动的形式召开。
上市公司接待人员姓名	董事、董事长 夏 军； 董事、总经理 蔡万峰； 独立董事 潘秀玲； 副总经理、董事会秘书 黄 博； 财务总监 伍永兵； 保荐机构代表 陈子林。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、财务相关问题</p> <p>1、投资者：国家大基金的利息费用和股权激励费用是怎么计提和分摊的？</p> <p>财务总监 伍永兵：尊敬的投资者，您好！国家制造业转型升级基金股份有限公司（以下简称“国家制造业基金”）等其他深圳市创世纪机械有限公司（以下简称“深圳创世纪”）少数股东投资深圳创世纪时，投资协议约定公司有义务在投资款到位后24个月内以发行股份等方式回购其股权。根据《企业会计准则》规定，公司合并报表层面将负有回购义务的权益性工具作为金融负债核算，同时按照8%年利率计提利息费用；在公司回购上述少数股东的股权时（如需），将计提的利息费用转入到“所有者权益-资本公积”中；此部分费用计提只在合并报表层面计提，不影响现金流，也不影响深圳创世纪的业绩。</p> <p>根据《企业会计准则》规定，公司2020年股权激励计划涉及的股份支付为完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权换取职工服务的以权益结算的股份支付。在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入成本或费用和资本公积。</p>

投资者关系活动主要内容介绍	<p>由于股权激励对象大多是深圳创世纪主体的员工，因此，股权激励费用的分摊会对深圳创世纪净利润产生一定影响，但不影响其现金流。</p> <p>2、投资者：目前，从披露的数据来看公司的资产负债率在 72%左右，属于偏高的情况。但是，考虑到其中，很多的负债是四川港荣等投资入股子公司深圳创世纪的资金按照债权计算的原因。请问，如果四川港荣等投资入股的资金未来按照协议实现转股，将对公司目前的资产负债率的影响有多大？如果将四川港荣等的投资入股不做负债处理，公司的真实负债率是多少？</p> <p>财务总监 伍永兵：尊敬的投资者，您好！公司 2020 年末资产负债率在 72%左右，四川港荣投资发展集团有限公司等投资入股的资金未来按照协议若实现转股，将会改善公司的资本结构，降低公司的资产负债率水平。</p> <p>3、投资者：2020 年公司年报采取了谨慎的财务计提策略，在之前公告披露的基础上，计提了更多的结构件资产，年报资产减值相比较 2021 年 1 月 29 号发布的《关于精密结构件业务整合基本完成的公告》，其中固定资产多减值近 4 千万，长期股权投资多减值近 2 千万，长期股权投资减值至 0。请问，仅过去两个月，本次资产减值为何相比一月底的公告，多减值近 6000 万？为何股权投资减值至 0？未来股权投资企业发展良好，是否该等股权投资收益可转回上市公司收益？</p> <p>财务总监 伍永兵：尊敬的投资者，您好！2020 年度业绩预告披露的关于精密结构件资产的减值系公司在未收到第三方评估机构出具评估报告情况下根据实际情况作出初步判断计提的数额，是未经审计的金额。年审期间，会计师根据第三方资产评估机构出具的资产评估报告及对联营企业经营情况的进一步了解，在获取充分适当的审计证据前提下，经过审慎评估，对存在进一步减值迹象的资产补计提减值。若未来股权投资企业发展良好，公司将根据《企业会计准则》及相关规定进行会计核算处理。</p> <p>4、投资者：请问公司领导：传闻苹果砍单会影响公司 3c 订单吗？公司实际年报计提减值金额比预告多了约一个亿，请问以后还会有补计提的情况吗？</p> <p>财务总监 伍永兵：尊敬的投资者，您好！年审期间，会计师根据第三方资产评估机构出具的资产评估报告及对联营企业经营情况的进一步了解，在获取充分适当的审计证据前提下，经过审慎评估，对存在进一步减值迹象的资产补计提减值。截至 2020 年 12 月 31 日，公司已基本完成精密结构件业务的整合与剥离，剩余主要资产的账面价值为 26,480.27 万元，整体规模不大且将持续减少，预计未来不存在显著的减值压</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>力；剩余精密结构件相关资产、业务预计不会对后续会计期间合并财务报表经营业绩产生重大影响。</p> <p>5、投资者： 公司为客户提供不超过 3 亿元的资金担保，请问垫资卖货是出于什么考虑？以后成为坏账的风险高吗？</p> <p>董事长 夏军： 尊敬的投资者，您好！公司子公司深圳创世纪系公司核心主业高端智能装备业务经营主体，该领域下游客户采用融资租赁或银行贷款方式采购整机厂商设备，整机厂商为客户提供买方信贷担保，属于行业内较为普遍的销售模式。结合行业特点、根据客户实际需求，为进一步增强高端智能装备业务客户粘性、快速回笼资金，深圳创世纪根据客户的资质情况提供不同形式的担保。</p> <p>经过多年的业务运营经验的积累，公司数控机床等高端智能装备业务已经建立了良好的风险防范体系，能够严格控制担保的风险。</p> <p>6、投资者： 根据贵司的 2021 年一季度报的资产负债表所示，存货科目达到 17 亿，该科目中的产成品，发出商品和原材料分别是多少？</p> <p>财务总监 伍永兵： 尊敬的投资者，您好！公司经营业绩的具体情况，请以公司后续披露的定期报告、临时性公告为准。感谢您的关注和支持！</p> <p>7、投资者： 今年业绩增长预计为？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博： 您好！公司经营情况良好，并对未来发展充满信心，具体业绩情况请查阅相关定期报告。感谢您对公司的关注。</p> <p>8、投资者： 今年利润几成增长？</p> <p>董事长 夏军： 尊敬的投资者，您好！2020 年度，公司实现归属于上市公司股东的净利润-69,499.85 万元。在高端智能装备业务营业收入同比增长、净利润同比提升的情况下，合并报表净利润较上年同期大幅下降，主要系公司报告期内加快整合精密结构件业务、处置相关资产及计提资产减值准备，导致精密结构件业务分部亏损金额较大，致使公司合并报表净利润较上年同期由盈转亏。</p> <p>2020 年度，公司主营业务高端智能装备业务发展态势良好，从事高端智能装备业务的深圳创世纪及其下属企业（合并财务报表）实现归属于公司所有者的净利润 51,094.00 万元，同比增长 38.99%。</p> <p>9、投资者： 从一季度的数据和之前的业绩说明会来看，公司一季度将部分 3C 设备的产能腾挪至通用领域，这在一定程度上限制了 3C 产能，反映出公司产能不足的</p>
---------------	--

现象。请问，公司二三季度如何平衡通用和 3C 订单的产能？公司规划的宜宾和东莞生产基地将要在二三季度建成，将有利于公司产能的提升，公司针对可能的产能提升，采取了哪些措施来实现供应链与产能提升的对接？

董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司 2021 年延续了上年度良好的业务发展态势，高端智能装备产品需求旺盛、订单充足，特别是通用领域继续保持较快增长势头。公司采取持续扩大产能规模、灵活科学分配产能和均衡交付等多种手段，能够应对不同机型产品季节性订单量波动和订单结构变化的影响。

公司在 2020 年已经预计产能扩张节点，现有产能与供应链基本匹配。由于供应商入围周期较长，提前开发供应链、挖掘供应商是为未来产能扩张做准备。公司已建立了科学化、分层级管理的供应链体系，保障供应链的稳定性。

10、投资者：夏总您好，有两个问题想问一下，第一个，当前行业景气度高，订单多，那么我们在不计算新建产能的前提下，2000 台/月的产能还能否通过弹性加班制度提升呢？后续的新建产能大概在什么时候可以释放完毕呢？

第二个问题是，我们目前的渠道和直销占比是多少，去年四季度开始，我们的商业票据增加 8 个多亿，请问是公司准备怎么解决渠道的回款问题？谢谢。

董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司拥有深圳、东莞、苏州、宜宾四大产业制造基地（包括在用和在建），可以实现 3C 系列产品和通用系列产品的规模化精密制造及检测。目前公司的深圳、苏州基地产能是满负荷生产状态，为更好地满足未来高端智能装备业务发展需要，公司当前正在加快东莞沙田和四川宜宾产业园的建设进度，预计今年年中和年底分别能释放一部分产能。

公司采用直销与分销相结合的销售模式，在 3C 领域，由于客户多为战略客户或大客户，一般以直销模式为主；在通用领域，由于下游行业分布较广且客户分散，公司在直销的基础上，积极尝试分销代理模式。截至 2020 年末，公司应收账款中一年期以内的应收账款比例为 83.76%，占比较高。同时，相较于通用类客户，公司 3C 类客户应收账款占比较高。考虑到公司 3C 类客户多为规模较大的知名企业、外资企业、上市公司，资信状况一般较好，因此发生坏账的风险整体可控。公司将持续强化应收账款全过程管理，控制通用类客户应收账款整体规模，最大程度降低应收账款风险。

11、投资者：产能如何提高？瓶颈如何破解？到 2021 年底可以达到多少？到 2022 年底可以达到多少？

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司拥有深圳、东莞、苏州、宜宾四大产业制造基地（包括在用和在建），可以实现 3C 系列产品和通用系列产品的规模化精密制造及检测。目前公司的深圳、苏州基地产能是满负荷生产状态，为更好地满足未来高端智能装备业务发展需要，公司当前正在加快东莞沙田和四川宜宾产业园的建设进度，预计今年年中和年底分别能释放一部分产能。</p> <p>12、投资者：公司目前的生产基地建设与产能情况如何？</p> <p>董事、总经理 蔡万峰：您好！为更好地满足高端智能装备业务发展需要，公司当前正在加快东莞沙田和四川宜宾产业园的建设进度，预计今年年中和年底分别能释放一部分产能。</p> <p>13、投资者：请问公司目前的订单情况如何？新增基地什么时候可以开始进行生产？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！目前公司订单情况良好，产销两旺，目前公司正在加快新基地建设进度，确保按计划及时完工，预计在 6 月底将释放部分产能，谢谢！</p> <p>14、投资者：根据 4.26 号中信建投网络业绩说明会。一季度公司将部分 3C 产能用于生产通用设备。请问，一季度 3C 设备订单情况如何？进行产能腾挪对 3C 设备交付能力影响多大？是否影响了 3C 设备订单的业绩？2-3 季度，是苹果等消费电子的传统备货期，3C 设备将进入需求爆发周期，请问，公司如何应对可能的 3C 订单集中增加？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！一季度 3C 订单良好，公司根据订单交付的轻重缓急，将部分 3C 产能调整为通用产品，对产品整体交付水平影响不大；公司新增部分产能预计于 6 月底投产，可缓解部分产能不足压力。感谢您对公司关注。</p> <p>15、投资者：公司与北京精雕同属于国内精密数控机床领域的龙头，在 3C 市场领域公司与北京精雕是行业龙头。北京精雕在整理研发能力，数控系统自主研发与应用，核心零部件研发与自制等领域相比公司的轻资产运营模式来看，存在比较大的差异。请问，创世纪与北京精雕是否是正面竞争对手？公司与北京精雕的重资产运营模式存在显著差异，请问公司如何凸显自身的轻资产运营模式的的优势，未来在核心零部件和数控系统的自主研发与自制领域如何布局？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！（1）公司 3C 系列核心产品是钻攻机，北</p>
----------------------	---

投资者关系活动主要内容介绍	<p>京精雕主打精雕机，产品结构不尽相同、系不同细分领域的错位竞争。</p> <p>(2) 轻资产运营模式优势：对于生产所需核心部件方面，公司按照供应保障安全、可控的原则，主要通过“自主设计+委托加工”以及多种形式的采购方式获得，未在零部件环节大规模投入土地、厂房、设备类重资产及相关人员，减少重资产依赖，有效降低业务淡旺季和周期性波动带来的经营风险。在附加值较高的研发设计和品牌销售、服务环节，以及对技术及经验积累要求较高的精密制造和检测环节，公司积极投入资源、重点布局。公司多年来持续加大对研发的资源投入，现已在整机研发、关键部件研发、“机床云”平台研发方面取得众多技术突破；营销方面公司持续打造“狼性”营销团队及构建适应竞争的多元化营销体系、快速反应的市场服务机制，为公司的产品和服务赢得较好口碑和较高美誉度。</p> <p>(3) 核心零部件布局：公司已实现刀库、电主轴等零部件的自主设计，通过委托加工方式生产。公司现阶段主要掌控整机装备和检测生产环节，保障产品质量、性能水平，核心零部件自产目前不是公司战略发展重点。目前，公司资源优先投入到技术研发、营销体系建设方面，未来随着经营规模的扩大，不排除在核心零部件供应链端进行适当布局。感谢您对公司的关注。</p> <p>16、投资者：请问公司是否制定了未来三至五年的发展战略规划？请问在 3C 与通用设备市场拓展领域，有哪些战略规划？在营收领域有哪些战略目标？请问在数控机床领域核心零部件与数控系统的自主研发领域有哪些战略规划？请问公司在数控机床数字化和智能化领域有哪些战略布局？建议公司学习国家五年战略规划思路，制定本公司中长期战略规划。</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好，感谢您的建议。根据公司 2020 年度限制性股票激励计划设置的业绩考核指标，深圳创世纪及其下属企业 2020-2022 年三年营业收入分别不低于 28 亿元、38 亿元、51 亿元。</p> <p>公司研发方向主要系围绕钻攻机、立加、龙门、车床、卧加等整机进行迭代研发。在数字化、智能化方面，数字化、智能化、自动化生产线、可视化/可交互的机床应用场景是公司的重要研究方向，公司“机床云”在第六代钻攻机上得到广泛应用。</p> <p>在核心部件方面，公司自主研发设计了主轴、刀库，自主化率分别达到 50%、90%；数控系统当前主要为外购，并积极投入研发开展系统深度二次开发，满足客户端应用需求。</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>17、投资者：对比海天精工，国盛智科，请问创世纪的优势是什么？对未来三年公司的发展有何目标。</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司深耕数控机床领域已有 15 年，形成了行业领先的竞争优势：（1）较高的品牌美誉度和客户认可度。公司的中高端数控机床产品与服务获得了诸多一线客户的高度认可，比亚迪电子、富士康、领益智造、蓝思科技、欧菲光、长盈精密、中国中车、上汽通用、中航工业等多个知名用户成为公司产品的重要客户。</p> <p>（2）具备持续竞争力的研发创新能力。公司围绕精度、速度、效率、稳定性方面持续开展技术攻关与研发，实现机床产品高精密度、高速度、高效率、高稳定性质量要求。</p> <p>（3）安全、高效的供应链保障体系。公司持续打造安全、高效的供应链保障体系，实施全生命周期管理，特别在供应商管理方面，公司从供应商开发与入围，供应商质量、评价与淘汰等方面，强化对“人”的管理，在供应物料管理方面，公司重点围绕成本、质量/品质、交付准时度、退库效率等方面，强化对“物”的管理，打造公司与供应商命运共同体，形成共赢、健康、可持续、可信赖的购销伙伴关系。</p> <p>（4）完善的销售布局及快速的市场响应。</p> <p>公司未来发展战略详见公司《2020 年度报告》第四节“经营情况讨论与分析·公司未来发展的展望”中的相关内容。根据公司 2020 年度限制性股票激励计划设置的业绩考核指标，深圳创世纪及其下属企业 2020-2022 年三年营业收入分别不低于 28 亿元、38 亿元、51 亿元。</p> <p>18、投资者：随着原材料的上涨，市场可能会对公司今年的业绩存在增收不增利的担忧。请问一下，公司是否会对产品提价来对冲原材料的上涨？还有的就是，目前公司订单的情况如何？谢谢！</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司根据目前的交付水平、订单水平、产品成本、行业竞争格局以及未来发展规划等多种因素，进行适度价格调整。目前公司订单情况良好，产销两旺。感谢您对公司的关注。</p> <p>19、投资者：请问二季度销量如何？</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司经营业绩的具体情况，请以公司后续披露的定期报告、临时性公告为准。感谢您的关注和支持！</p>
---------------	---

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>20、投资者：请问各位领导：（1）上游原材料涨价的影响如何，包括对毛利率的影响程度，考虑进货/交付时间问题，涨价是否会在二季度报表有所体现？（2）公司当前在苹果产业链的具体客户有哪些？本次苹果终端销售增速回落是否会对公司订单产生实质影响？（3）公司与大基金约定两年内以发行股份回购子公司股份退出，这个具体规划是如何的，现在进度怎么样，未来制造业大基金是否会入驻上市公司主体？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！（1）公司根据市场供需和竞争格局变化、订单及生产情况作出价格调整。4月份开始逐步进入通用机销售旺季，公司在现有存量订单基础上对价格进行适度调整，并平衡长期订单与短期订单的关系。</p> <p>原材料上涨方面，公司的规模优势一定程度上平滑原材料涨价的影响。从 2021 年第一季度毛利率水平来看，基本保持稳定且略有提升。若核心部件价格持续上涨，将会对业绩有一定的影响。</p> <p>（2）公司在特定客户供应链上的分布较为广泛，目前公司订单情况良好，产销两旺。</p> <p>（3）公司将根据与国家制造业基金的协议约定，积极推进相关回购事宜（如需）；若以发行股份购买资产方式回购，国家制造业基金将成为公司股东。感谢您对公司的关注。</p> <p>21、投资者：每年三菱数控系统对中国地区的供应数量是有限的，若满足不了贵公司的生产需要的情况下，贵司有何解决方案？如果是使用其他公司的数控系统，产能和质量可否保证？市场接受度如何？</p> <p>副总经理、董事会秘书黄博：您好！公司在数控系统环节已形成“进口+国产”较安全的采购保障方案，并提前布局，预计能满足公司生产经营需要。感谢您对公司的关注。</p> <p>22、投资者：您好各位领导，我想了解一下目前创世纪公司在数控机床的行业地位和核心竞争力方面有哪些优势，同时公司国内的主要竞争对手有哪些？</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司高端智能装备业务当前发展形势良好，发展质量全面提升；其中，3C 机型高速钻铣攻牙加工中心系列产品累计交付超 7 万台，为国内单项产品行业第一；立式加工中心类通用机床销售规模近几年快速提升，已跻身行业第一梯队。</p>
----------------------	--

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司高端智能装备产品种类丰富，覆盖多个细分市场，特别在 3C 领域，钻攻机等系列产品在产品品质、高性价比、本地化服务等方面具备优势，获得产业链优质客户的广泛认可和青睐，与国际知名品牌同台竞争；公司作为国内同行业中技术和产品宽度最广的企业之一，在业内具备较高的品牌美誉度和客户认可度；同时以市场需求为导向打造了充满“狼性”的营销机制，能够敏锐把握市场趋势、快速满足客户需求；加之公司技术与功能不断迭代的产品、高性价比优势、快速响应的售后服务等，使公司在同行业中具备较强的竞争力。</p> <p>23、投资者：通用机床的下游应用领域市场情况如何？</p> <p>董事、总经理 蔡万峰：尊敬的投资者，您好！通用机床下游应用领域广，涉及行业较多、较分散。公司从 2017 年开始加强通用机市场布局，将 5G 行业作为切入口，重点推出立式加工中心，应用于 5G 基站滤波器等的加工。公司还在做好做透某一行业的同时进行横向拓展，不断开拓新产品序列、新应用领域。从 2020 年至 2021 年第一季度的情况看，公司通用机型下游应用领域分布比较广泛，主要为机械加工、模具加工、汽车零部件、5G 应用等方面。</p> <p>24、投资者：过去三年通用机床翻倍增长，是否可以期待未来三年的仍然保持这样的高速增长？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！通用机床是公司近几年大力布局和发展的产品系列。公司从 2017 年开始大力拓展通用机床市场，三年多时间以来，通用机销售实现比较快的增长。从销量上来看，公司当前已跻身通用机型行业的第一梯队。未来三年，公司将继续攻坚克难，保持发展定力，以优异的通用机业绩回报广大投资者。感谢您对公司关注。</p> <p>25、投资者：通用机床的具体发展战略如何？有何新品类的计划？</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！（1）公司将逐步提升明星产品市占率：通用机床范围非常广，细分领域比较多，公司选择立式加工中心机床作为市场切入点，打造出了爆款系列产品，目前市占率仍然较低，与公司的发展目标存在较大差距。未来几年公司将通过发挥极致性价比优势，加强成本控制以及实施品牌延伸等手段，持续提升立式加工中心的市占率。（2）公司将继续拓展新品类：公司目前已布局车床、龙门加工中心、卧式加工中心产品系列，未来会拓展更多其他产品序列。</p> <p>26、投资者：请问二季度产品销售价是否有加价？是从 4 月开始的么？</p>
----------------------	---

副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司产品价格的调整是根据目前的交付水平、订单水平、产品成本、行业竞争格局以及未来发展规划进行综合考量的结果，总体上对销售毛利率有积极影响。

27、投资者：您好！随着自主替代的深入，创世纪机床不管在 3C 领域，还是降维竞争的通用机领域，都表现出色，市场占有率已经名列前茅，作为机床的灵魂，请问创世纪在数控系统上的有何规划？有没有几年内实现自主可控的计划？

董事、总经理 蔡万峰：尊敬的投资者，您好！公司已实现刀库、电主轴等零部件的自主设计，通过委托加工方式生产。公司现阶段主要掌控整机装备和检测生产环节，保障产品质量、性能水平，核心零部件自产目前不是公司战略发展重点。目前，公司资源优先投入到技术研发、营销体系建设方面，未来随着经营规模的扩大，不排除在核心零部件供应链端进行适当布局。

28、投资者：夏董，5 年内千亿市值看得到吗？

董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！公司主营业务当前处于健康发展状态，公司将持续做好经营管理，用业绩说话，并按照法律、法规和监管的要求，扎实地做好各项信息披露，与投资者保持积极沟通，让市场、投资者对公司价值有更全面、更深入的了解。

29、投资者：公司因为原材料价格上涨而对产品适度价格调整，会不会影响通用机床的产品竞争力与盈利水平，另外现在公司现有三个基地是不是已经全负荷运转，产能利用率如何？有没有挖掘的潜力，谢谢！

董事长 夏军：公司根据市场供需和竞争格局变化、订单及生产情况作出价格调整。4 月份开始逐步进入通用机销售旺季，公司在现有存量订单基础上对价格进行适度调整，并平衡长期订单与短期订单的关系。

原材料上涨方面，公司的规模优势一定程度上平滑原材料涨价的影响。从 2021 年第一季度毛利率水平来看，基本保持稳定且略有提升。若核心部件价格持续上涨，将会对业绩有一定的影响；公司将充分发挥规模优势、深化与战略合作伙伴关系，尽可能降低成本上涨压力；同时，随着产品口碑及品牌知名度提升，公司在拥有部分产品议价权的基础上，可以适当向下游传递成本上涨压力。

目前公司产能是满负荷生产状态，为更好地满足高端智能装备业务发展需要，公司当前正在加快东莞沙田和四川宜宾产业园的建设进度，预计今年年中和年底分别能

投资者关系活动主要内容介绍	<p>释放一部分产能。</p> <p>30、投资者：贵公司订单多，基地产能有限，有无对同类企业进行兼并或收购的计划？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司外延式发展的主要出发点为品牌、技术、协同性等，感谢您对公司的关注。</p> <p>31、投资者：夏董，乐观预计，3年内能达到多少月产能呢？</p> <p>董事长 夏军：公司拥有深圳、东莞、苏州、宜宾四大产业制造基地（包括在用和在建），可以实现3C系列产品和通用系列产品的规模化精密制造及检测。为更好地满足未来高端智能装备业务发展需要，公司当前正在加快东莞沙田和四川宜宾产业园的建设进度，预计今年年中和年底分别能释放一部分产能。</p> <p>32、投资者：请问夏总，公司目前经营状况良好，但有没有长期的目标？比如2025销售目标，净利润目标，及公司市值目标？谢谢。</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！根据公司2020年度限制性股票激励计划设置的业绩考核指标，深圳市创世纪机械有限公司及其下属企业2020-2022年三年营业收入分别不低于28亿元、38亿元、51亿元。</p> <p>公司主营业务当前处于健康发展状态，公司将持续做好经营管理，用业绩说话，并按照法律、法规和监管的要求，扎实地做好各项信息披露，与投资者保持积极沟通，让市场、投资者对公司价值有更全面、更深入的了解。</p> <p>公司后续经营业绩的具体情况，请以公司后续披露的定期报告、临时性公告为准。感谢您的关注和支持！</p> <p>33、投资者：请问公司的数控机床系统是自研的还是外购的？</p> <p>董事长 夏军：数控系统对精密度、稳定性要求较高，目前公司数控系统主要为进口。</p> <p>34、投资者：从前期公司披露情况得知：公司在通用机床领域除了立式加工中心外，还在布局数控车床等其他通用机床，请问进展如何？有无形成产能与销售？谢谢！</p> <p>董事长 夏军：通用系列产品下游应用领域广泛且行业分散，为满足不同细分领域多样化的加工需求，除核心产品立式加工中心外，公司对通用系列产品进行了多序列的技术和产品布局，涵盖龙门加工中心系列、卧式加工中心系列、数控车床系列等，并在汽车零部件、自动化设备及机器人、机械加工、模具加工、零件加工、航空航天、</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>轨道交通、医疗器械等领域广泛应用。其他系列通用机 2020 年度出货量 1,046 台,2021 年一季度出货量 232 台。</p> <p>35、投资者：5G 手机换机潮的加速，是否会对精雕机业务带来更多机遇？</p> <p>董事、总经理 蔡万峰：尊敬的投资者，您好！手机玻璃、陶瓷背板加工需要用到精雕机，公司在精雕机领域早有布局。2020 年度，公司其他系列产品销售的 1,700 多台里有 1,500 多台是精雕机。此外，虽然 5G 手机背板不需要钻攻机，但是其金属中框加工依然需要用到钻攻机，而且精度要求更高，带来钻攻机需求的增加。</p> <p>36、投资者：请问公司主要客户都是哪些行业的？汽车行业的客户对营收的贡献有多大？</p> <p>董事长 夏军：公司数控机床业务具有完整的研、产、供、销、服体系，主要产品面向 3C 供应链、通用领域（包括 5G 产业链、汽车零部件、模具、医疗器械、轨道交通、航空航天、石油化工装备、风电、船舶重工等诸多领域）的核心部件加工。汽车行业是公司在通用领域重点的开拓领域之一。</p> <p>37、投资者：新型的激光切割设备会对金属加工机床产生替代效应吗？</p> <p>董事长 夏军：激光切割和金属切削在精度、效率等方面有较大差异，替代可能性较小。</p> <p>38、投资者：当前国际形势对数控系统对外采购有什么影响吗？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！目前来看无影响，感谢您对公司的关注。</p> <p>39、投资者：近期是否有新的融资计划？是对公司，还是子公司？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！如果公司有相关股权融资计划，将及时披露，谢谢！</p> <p>40、投资者：公司未来会选择收购子公司深圳创世纪的小数股东股权吗？子公司的评估价如何确定？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司根据与相关方签署的协议，在约定的期限内，履行相关回购义务（如需），评估价格参考第三方评估机构的评估值。感谢您对公司的关注。</p> <p>41、投资者：请问国家制造业基金入股后，为什么要公司签订回购协议，而不是基金到时自行减持？</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！国家制造业基金投资的是公司子公司深圳</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>创世纪，深圳创世纪为非上市主体。</p> <p>42、投资者：几位老总辛苦了！国家产业基金进驻贵司，对公司今后长足发展无疑具有重大意义！截止目前，国家产业基金跟贵司有无实质性互动？谢谢！</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司与国家制造业基金互动情况良好，具体成果届时我们将根据相关规定履行信息披露义务（如需），感谢您对公司的关注。</p> <p>43、投资者：近期创世纪的股价走势非常弱，今天又是大跌，请问管理层对股价有何看法？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司经营情况良好，我们对公司未来发展充满信心。对于今天的大跌我们也很费解，希望广大投资者积极关注公司基本面，进行理性投资和价值投资。感谢您对公司的关注。</p> <p>44、投资者：创世纪今天大跌是有什么事项吗？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司经营情况良好，不存在应披露未披露的事项，今天的大跌我们也很费解，敬请各位投资者关注公司基本面情况，谢谢！</p> <p>45、投资者：公司今天股价大跌，公司是否有提振股价的措施？</p> <p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！上市公司股价由多方面的因素决定，公司主营业务当前处于健康发展状态，公司将持续做好经营管理，用业绩说话，并按照法律、法规和监管的要求，扎实地做好各项信息披露，与投资者保持积极沟通，让市场、投资者对公司价值有更全面、更深入的了解。</p> <p>46、投资者：最近一直跌，请问是原股东在减持吗？是否方便披露4月末股东人数，好多上市公司都回答股东人数的，如不方便公开披露，请问小股东如何查询，是否可以邮寄或者电子查询？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！随着精密结构件业务整合基本完成，公司将聚焦高端智能装备业务，目前公司经营情况良好。公司未收到相关股东减持的通知，各期期末股东人数请查阅相关定期报告。感谢您对公司的关注。</p> <p>47、投资者：公司在市值维护上有什么措施？为什么不进行一季报的预告？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！公司将持续提升信息披露质量，强化投资者关系管理，向市场传递公司经营情况和基本面的变化，切实保护广大投资者利益。感谢您对公司的关注。</p> <p>48、投资者：针对目前的股价走势公司有啥具体措施？</p>
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长 夏军：尊敬的投资者，您好！上市公司股价由多方面的因素决定，公司主营业务当前处于健康发展状态，公司将持续做好经营管理，用业绩说话，并按照法律、法规和监管的要求，扎实地做好各项信息披露，与投资者保持积极沟通，让市场、投资者对公司价值有更全面、更深入的了解。</p> <p>49、投资者：基本面没问题，公司满产满销，业绩靓丽，市场为什么用脚投票？上任高管郝茜是不是还在清仓式减持砸盘？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：尊敬的投资者，您好！目前公司经营情况良好，并对未来发展充满信心，二级市场股价波动受多重因素影响，请投资者理性投资。感谢您对公司的关注。</p> <p>50、投资者：请问公司什么时候可以纳入两融标的？</p> <p>副总经理、董事会秘书 黄博：您好！据了解，深圳证券交易所根据《深圳证券交易所融资融券交易实施细则（2020年修订）》、《深圳证券交易所创业板交易特别规定》等的规定及融资融券标的证券定期评估调整机制，对融资融券标的证券进行定期调整。您可通过深圳证券交易所网站（http://www.szse.cn/）“信息披露—融资融券—标的证券信息”专栏查阅融资融券标的证券的名单。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单	无。
日期	2021年5月7日