

## 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：2020-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员	信达澳银基金管理有限公司      冯明远 天风证券股份有限公司      温玉章、俞文静
时间	2020年5月26日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	子公司创世纪总部会议室
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	<p><b>公司基本情况介绍：</b></p> <p><b>劲胜智能：</b>近年来，公司既受到了复杂的外部环境带来的考验，又面临了内部业务结构调整带来的压力，在这样特殊的背景下，公司的业务结构和治理结构也相应地发生了一些变化，整体来讲，公司目前已经实现了平稳过渡，具体情况如下：</p> <p>（1）高端智能装备业务：公司于2015年通过收购创世纪100%股权进入高端智能装备领域，经过几年的发展，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，分别布局在珠三角、长三角、中西部三个重要的高端装备产业聚集区内，在区位上形成了独特的竞争优势。同时，公司多年来紧跟下游行业产品变革的步伐而发展，快速响应下游各行业对高端智能装备产品和服务的多样化需求，在此过程中积累了扎实的研发经验、提供解决问题的能力，也因此成长成为行业内技术宽度最广、产品宽度最全的企业之一，获得了良好的口碑和深厚的客户资源。</p> <p>2019年以来，机床行业面临的挑战是非常严峻的，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，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</p>

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。

未来，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，并积极在新能源汽车等其他领域推广。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。

(2) 消费电子产品精密结构件业务：2019年，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，根据近期调整后的方案，本次非公开发行完成后，公司董事长夏军先生及一致行动人合计持股比例将达到20.14%，公司拟认定夏军先生为控股股东、实际控制人。夏军先生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。

**调研机构：**公司近期收到的广东证监局发出的处罚，是否会影响公司的非公开发行股票相关事项？

**劲胜智能：**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。

**调研机构：**截至目前，苏州和宜宾两处产业基地的建设进展如何？

**劲胜智能：**宜宾市创世纪机械有限公司是2019年9月成立的，目前正处于生产基地的建设阶段，计划2021年竣工；苏州市台群机械有限公司是2016年12月成立的，一期厂房在2019年下半年已经投入使用，二期厂房预计在今年下半年竣工。

**调研机构：**公司的产品结构是什么样的，公司销售占比较大的产品有哪些？

**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。其中，销售占比较大的是钻铣攻牙加工中心、立式加工中心和玻璃精雕机。

**调研机构：**未来钻铣攻牙加工中心还有发展空间吗？

**劲胜智能：**钻铣攻牙加工中心的应用较为广泛，除了消费电子领域外，还可以用于各种自动化设备、无人机、医疗器械等行业中的小型精密零件、壳体类零件的加工，当前 5G 通讯基站中腔体滤波器/介质滤波器等部件的加工也会用到钻铣攻牙加工中心。此外，钻铣攻牙加工中心的使用周期一般为五年左右，当一个使用周期结束后，会出现替换新机的需求。因此，未来钻铣攻牙加工中心仍然会有市场空间。

**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。

**调研机构：**夏总您刚刚提到要在新能源汽车领域开展业务，未来如何开拓这一市场？

**劲胜智能：**公司将新能源汽车领域作为未来中长期的战略布局方向之一，市场的开拓和客户资源的积累也将作为一项长期的工作去开展。首先，创世纪在深圳、苏州、宜宾三地均拥有产业基地，临近当前国内新能源汽车行业重要的生产基地和产业集聚地，公司可以基于区位上便利条件，充分运用在品牌知名度、交付能力、客户服务、反馈速度、上的优势，积极开拓市场；其次，创世纪过去有过一些开拓市场的成功经验可以借鉴，2011 年开始，面对消费电子产品精密结构件从塑胶材质向金属材质转变的趋势，公司积极判断、提前布局，开发出适用于金属结构件精密加工的高速钻铣攻牙加工中心产品，并第一时间投放市场，截至目前该产品系列产销量国内持续领先。2019 年，面对 5G 行业的快速发展，公司依托多年的技术储备，第一时间开发并发布适用于 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，在市场端引起强烈反响。通过这些

	<p>成功的经验，公司对下游行业前沿需求有较深刻的理解，产品研发能力得到了大幅提升，再加上公司产品多年来在市场上获得的良好口碑，都为公司未来新能源汽车市场的开拓打下了很好的基础。</p> <p><b>调研机构：</b>公司产品在新能源汽车领域的具体应用方向是什么？</p> <p><b>劲胜智能：</b>公司产品在新能源汽车领域的应用主要分为两部分，基础的应用是数控机床在新能源汽车零部件产品加工上的应用，目前公司的立式加工中心系列产品、龙门加工中心系列产品可以应用于汽车零部件产品的加工；除了基础的应用，公司还瞄准下游行业设备自动化代替人工的应用需求，提前布局了自动化无人生产车间及半自动化生产线的产品设计开发，已经具备向客户提供自动化无人生产车间整体解决方案的技术能力和产品供货能力，未来将积极在新能源汽车领域推广。</p> <p><b>调研机构：</b>公司的产品能做到进口替代吗？</p> <p><b>劲胜智能：</b>公司在部分产品上可以做到进口替代，比如：创世纪的核心产品—钻铣攻牙加工中心，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，而且，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，优势比较明显。</p> <p><b>调研机构：</b>公司未来会不会采取一些市值管理方面的举措？</p> <p><b>劲胜智能：</b>公司最早是因主营消费电子产品精密结构件业务而被市场熟知，但近几年，公司业务相比于以前发生了较大的变化，高端智能装备业务已逐渐成为公司的核心主业。虽然公司进入高端智能装备业务领域才短短几年，但子公司创世纪已经在高端智能装备行业深耕了十五年，无论是品牌影响力还是市场份额来讲，在行业内都具备较强的竞争力。同时，公司高端智能装备业务目前发展势头较好，在长三角、珠三角、中西部重点区域的布局已逐渐成形，未来公司核心主业发展后劲十足，希望资本市场对公司价值有一个全新的认识。</p> <p>市值管理的具体举措方面，公司现阶段首先是做好经营管理，用业绩说话，其次按照法律、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>
附件清单	无。
日期	2020年5月26日