

证券代码：弘亚数控

证券简称：002833

广州弘亚数控机械股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20171102

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姓名	投资者（见附表）
时间	2017年11月2日 10:00—12:00
地点	广州市黄埔区云埔工业区云开路3号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书莫晨晓
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员向调研人员介绍了公司主营业务和产品，主要内容如下：</p> <p><b>问题1：公司研发团队有扩充吗？未来研发投入计划？</b></p> <p>答：公司自上市后，也同时加大了研发人员招募力度，未来将继续加大研发投入，不断提高公司整体的核心技术优势。</p> <p><b>问题2：目前公司跟国际巨头的差距在什么地方？</b></p> <p>与国际巨头相比，差距主要在高端、高速、大型连线的柔性加工设备和整体解决方案，其整体解决方案的柔性化、智能化程度非常高，国内厂家在此方面仍然有所差距。同时，公司在国外市场开拓和布局方面与国际巨头相比，仍然有很较大空间需要提升。</p> <p><b>问题3：国家对房地产行业进行调控，会对公司业务产生怎样的影响？</b></p>

答：房地产对家具市场的影响有一定滞后性，家具厂商一般按照其新建厂房、改造扩产和装备升级等规划制定生产装备采购计划，我们观察到国内著名上市家具厂商发展速度保持平稳增长，下游客户家具制造厂商营业收入平稳增长有利于家具机械行业稳定发展。另外，家具更新升级需求和二手房的装修需求也正在增加，这也可以缓解一手房交易放缓的影响。

**问题 4：公司如何与经销商确定销售计划？**

答：公司每年与主要经销商签订产品销售年度框架协议，确定销售全年计划，之后根据生产或市场的需要作跟踪调整。

**问题 5：产能利用情况如何？**

答：公司目前的产能利用情况良好，随着募投项目的逐步推进，公司产能在未来将会进一步释放。

**问题 6：公司产品的使用寿命？客户采购频率？**

答：公司产品使用年限一般为5-8年。由于公司销售的板式家具机械具有单件价值大、使用年限长的特点，单个家具企业的设备采购频率不高，不存在对单一客户存在重大依赖的情况。

**问题 7：公司的产品机器替人是否有量化统计数据？**

答：不同系列产品的“机器替人”效应均有所不同，公司暂未对所有产品进行“机器替人”的量化分析。但对比传统的家具制造企业，采用数控加工技术的产品自动化程度和生产效率会更高，伴随国内劳动力成本的不断上升和柔性化定制化生产的迫切需求，选择更加高效智能的生产设备是国内板式家具企业降低成本和提高利润的重要途径。

**问题 8：公司的未来业绩增长点？**

答：公司未来将朝着工业4.0方向发展，把握市场需求动态，加强产品技术研发创新。定制家具市场未来还有更广阔的发展空间，数控产品将成为公司未来业务的增长点，例如CNC木工加工中心、数控钻孔中心、数控裁板锯等数控产品。

**问题 9：公司产品与国内外同类产品相比，价格定位孰高孰低？**

	<p>答：公司产品平均售价比国内同类型产品高，但低于欧洲进口产品。产品售价比国内同类产品高的原因主要是公司根据产品的整机设计、机械构件、加工效率、功能的可靠性和稳定性并结合市场情况决定的。</p> <p><b>问题 10：公司的销售模式主要是以经销为主，那经销商如何确定产品售价的？</b></p> <p>答：公司会向经销商给出各类型产品的指导价，经销商依据市场情况决定最终售价。</p> <p><b>问题 11：公司对海外市场有何开拓进展和规划？</b></p> <p>答：国际市场是公司未来开发的重要潜在市场，公司将在立足国内市场的前提下，充分利用产品的性能价格优势，积极拓展海外业务。</p>
附件清单（如有）	
日期	2017 年 11 月 2 日

附表：

序号	单位	名称
1	招商证券	刘荣、吴丹
2	海通证券	于志浩
3	广发证券	代川
4	南华基金	郭倩倩
5	凯丰投资	崔华钦
6	国泰基金	高亮
7	中银资管	桂治元
8	中融基金	骆尖
9	东证融汇资管	周雨晖
10	中信建投	刘泊宁
11	前海开源基金	董治国
12	涌贝资管	余磊