

证券代码：300083
纪

证券简称：创世

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：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员	广发证券：朱宇航 银华基金：王海峰、万鑫、刘洋、罗婷、张卉 中金公司：郭威秀 禾其投资：汤旭人 运舟资本：朱鹏宇 国寿安保基金：姜绍政 华泰柏瑞基金：钱建江 南方基金：薛原 彬元资本：陈海亮 望正投资：汪程程 平安基金：张荫先		
时间	2023年9月21日		
地点	深圳市宝安区新桥街道黄埔社区南浦路154号2栋		
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：姜波 IR：杨振国		
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书姜波介绍公司2023年上半年业绩及经营总体情况</p> <p>2023年上半年，公司实现营业收入20.55亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为2.05亿元。其中，数控机床业务实现综合毛利率22.79%，归母净利润率10.00%，加权平均净资产收益率4.33%，基本每股收益0.12元。</p> <p>截至报告期末，公司资产总额95.22亿元，较上年度末增长8.22%；归属于上市公司股东的净资产48.63亿元，较上年度末增长5.53%。</p> <p>2023年上半年公司期间费用率14.3%，同比下降1.1%，其中销售/管理/财务费用率分别为5.4%/5.3%/1.0%，同比分别+0.4/-0.2/-1.6pct；研发方面，公司上半年投入研发费用0.54亿元，研发支出营收占比2.7%，同比提升0.3%。</p> <p>二、问答环节</p>		

投资者关系活动
主要内容介绍**1、投资者：2023年上半年业绩下滑的原因，及公司有哪些改善措施？**

答：公司营收下降主要系消费电子行业整体景气度较为低迷，下游客户固定资产投资增速放缓，导致公司3C业务出现较大幅度下滑。

首先，公司已采取措施积极应对下游3C市场需求大幅下滑压力，积极布局下游通用领域、新能源等新兴应用领域，经过多年的发展，公司的发展赛道已全面拓宽，通用领域和新能源领域已成为公司当前新的业绩增长领域，五轴数控机床等高端高附加值产品也是公司积极培育的未来业绩增长点，相关产品已实现小批量出货，处于积极开拓市场阶段，未来随着公司高端产品的放量，对公司经营业绩将有积极作用。

其次，公司积极落实精益生产和降本减负措施，提升整体盈利能力。

同时，公司通过开源节流、降本增效不断提升经营质量等多重举措积极应对宏观经济下行和行业需求下滑，并取得显著成果。

2、投资者：公司如何看待当前经营情况，从长远来看有哪些规划？

答：受国际形势、宏观环境导致经济下行压力的影响，公司2023年上半年业绩也出现一定程度的下滑，但公司目前经营情况总体是比较稳定的，生产经营各项计划正在正常推进中。

关于公司规划，长远来看，当前情形也给公司发展带来一定的机遇，公司将当前作为重要的资源整合窗口期，正在进行一些储备性、前瞻性的布局，比如人才布局、技术布局、产业链布局等，积极引进优秀人才、拓展高端产品线、发掘产业链上优质的标的进行投资，加强产业链上下游合作，形成内延伸、外合作的高质量发展模式，布局完成之后，公司的综合竞争力将得到较大的提升。这些规划对公司发展很重要，但在前几年快速增长时来不及进行，当前业绩增长放缓，反而拥有了时间和精力去规划、完善和实施，形成一些积累和沉淀，为公司未来长远、健康、可持续发展奠定基础。

国家大力推进制造业转型升级，“制造大国”升级为“制造强国”的过程中，工业母机板块的市场空间和发展前景依然值得期待，创世纪经过多年的努力，已经成为行业内收入规模、品牌影响力、市场占有率位居前列的上市公司，公司始终聚焦主业，致力于将公司做强、做大、做长久，在过去的发展历程中，公司管理层历经艰辛，勇于担当，取得了一定的发展成绩，展望未来，公司管理层对公司的发展依然充满信心，并将付诸于实际行动，请投资者给公司多一些时间，与公司一起静待花开。

3、投资者：公司核心零部件的自给率有多少？



投资者关系活动主要内容介绍	<p>答：保障产业链、供应链的“自主、安全、可控”已逐渐成为企业的共识，数控机床的核心零部件主要包括主轴、数控系统、丝杆、导轨、刀库等。我公司在关键功能部件的自主研发方面不断创新投入，目前已在主轴、刀库、转台等零部件的研发上取得积极成果，已获得主轴相关专利近 20 项，并实现自主化；在数控系统的开发方面，公司积极开展基于客户真实需求的数控系统二次开发，为客户提供更加个性化的加工体验，这些都为公司产品质量稳定和品质提升提供了有效保障。</p> <p>4、投资者：通用机型销售回款和3C机型有没有区别？</p> <p>答：通用机床产品销售具有客户分散、采购批量小的特点，回款相对较快；3C系列机床产品销售具有客户集中、采购批量大的特点，部分大客户验收周期相对较长，回款相对较慢，但此类客户自身的业务规模较大，多为上市公司，资质好、信誉高，应收账款的整体风险可控。</p> <p>5、投资者：公司2023年上半年毛利率下降的原因？</p> <p>答：主要系业务结构变化影响，毛利率较高的3C业务收入占比下降，毛利率相对较低的通用业务收入占比上升所致。当前通用市场集中度尚不高，公司正处于努力提升市场份额的阶段，现阶段通用业务毛利率不及3C业务毛利率，未来，随着在通用领域市场占有率的提高，公司将得以提高议价能力并通过产品升级换代改善毛利率；同时公司后续将持续拓展龙门、卧加以及高端五轴产品，公司毛利率也将进一步改善。</p> <p>6、投资者：目前公司3C领域、通用领域和新能源领域在整体业务收入和利润中的占比如何？</p> <p>答：受下游行业景气度影响，3C 领域收入规模比例持续下降，2023 年上半年 3C 领域收入占比进一步缩小至 40%左右。</p> <p>公司进行传统 3C 领域技术升级的同时，积极推进 3C 产品的非 3C 化应用，积极布局通用领域，通用领域收入规模比例持续上升，2023 年上半年通用领域收入占比约 57%左右。</p> <p>新能源领域也是公司重要的业务发展赛道之一，公司运用规模优势、领先的交付能力、整体方案解决能力，有效地满足客户需求，公司通用机在新能源领域销量持续保持高速增长，2023 年上半年公司在新能源领域的销售额同比增长超 50%。</p> <p>7、投资者：贵司新能源产品具体应用有哪些？</p>
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	<p>答：公司产品在新能源领域主要应用于电池（托盘、外壳、腔体等）、电机（壳体、马达等）、电控（壳体、上盖等）、触摸屏及摄像头（腔体和小件等）、轮毂等零部件的加工。根据零部件大小等不同因素，应用的机器设备的种类较多，像龙门、卧加、立加、车床等机型都将用到。其中，公司龙门加工中心产品还可以用于一体化压铸的配套。新能源汽车产业链上的多个环节均需用到公司设备，对于数控机床设备的需求是全方位的；从应用范围来看，整个应用市场规模是很大的。</p> <p>8、投资者：目前3C领域的机床订单是否有所恢复，是否终止了持续下滑的趋势？</p> <p>答：3C领域订单有所恢复，但仍受市场需求及国内外经济环境等因素的影响，具有不稳定性、不确定性。</p> <p>9、投资者：今年公司海外销售情况怎么样？</p> <p>答：为持续提升公司全球化市场竞争力，公司积极拓展海外市场，发掘新的利润增长点；2023年上半年公司海外营收取得积极拓展成果，与同期相比增长约30%。</p> <p>10、公司是否有市值管理，五轴机床是否实现销售收入？</p> <p>答：市值提升方面，公司首先是做好扎实的经营管理，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> <p>五轴数控机床已实现销售收入，但占整体业务收入比重较小，公司将继续加大对高端市场的开拓力度，目标是占据技术制高点，争取成为领头羊。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月21日