



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：2023-006

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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议/网络会议） <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员	线下调研： 中银国际证券：陶波 天弘基金：陈祥 长盛基金：滕光耀、王远鸿 东方阿尔法基金：李铭雅 生命保险：何佳天 线上会议： 安信证券：郭倩倩、陈之馨 南方基金：梁嘉铄、曹群海 农银汇理：刘荫泽
时间	2023年11月1日 13:30-14:30 2023年11月1日 15:30-16:30
地点	深圳市宝安区新桥街道黄埔社区南浦路154号2栋 线上会议
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	一、公司前三季度经营情况介绍 （一）业绩情况 2023年前三季度，公司实现营业收入 27.86 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润 1.62 亿元。 （二）业绩变动原因 一方面，2022 年以来，消费电子终端市场低迷，需求持续疲软，导致公司 3C 业务加速赶底，收入出现较大幅度下降，是 2023 年前三季度业绩下降的最主要原因；另一方面，受



投资者关系活动主要内容介绍	<p>宏观经济环境的影响，公司部分客户资金链偏紧，回款速度慢，账龄延长，导致应收款项账龄跨期，本期计提减值增加，利润相应减少；同时，为提升营运能力，公司在三季度加大销售力度，降低库存，减少呆滞，导致公司三季度毛利有所下降，影响利润。</p> <p>（三）经营亮点</p> <p>面对外部宏观经济环境的复杂变化，公司努力克服生产经营中面临的困难和挑战，始终将保障生产经营的稳定放在第一位，采取了强化预算，控制成本费用、加大研发投入，推动产品升级、积极开拓通用市场、新能源市场及海外市场等措施，保障了生产经营的基本稳定，维护了通用业务的相对稳定发展。</p> <p>1、降本增效成果显著，公司经营质量提升。2023年前三季度公司期间费用率 12.67%，环比下降 3.25%；同比也实现了大幅下降，销售/管理/财务费用分别为 1.62 亿/1.59 亿/0.32 亿，同比分别-11.96% / -25.35% / -66.67%。</p> <p>2、持续投入研发，夯实公司核心竞争力。公司在实施降本增效的同时，持续重视研发，积极投入研发资源，2023年前三季度研发费用累计投入 0.87 亿元，与上期同比增加了 1.16%；研发支出营收占比 3.12%，同比提升 0.91%。为加速进口替代实现自主可控，公司持续投入五轴高端数控机床的研发，目前已完成多款五轴高端数控机床的研发；此外，公司作为国内数控机床龙头企业，主动推进主轴、刀库、丝杆、线轨、转台和数控系统等核心零部件的国产化进程。</p> <p>3、通用领域多点开花，发展赛道全面拓宽，抗周期能力增强。从产品出货量来看，除钻攻和立加受宏观经济及下游消费电子行业周期下行影响，出货量有所下滑外，2023年前三季度公司卧加、车床、精雕、龙门等产品销量均实现显著增长，营收占比也显著提升。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、投资者：能否拆分一下公司前三季度各业务领域的营收占比？</p> <p>答：2023年前三季度，3C 营收占比 40%左右，通用营收占比 45%左右，新能源营收占比 15%左右。</p> <p>2、投资者：目前，消费电子行业有触底反弹周期反转迹象，公司感受如何，订单有</p>
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	<p>无好转？</p> <p>答：从短期来看，2023年第三季度末以来，经济景气度有所回升，下游制造业需求逐渐回暖；下游3C产业链因新材料和新产品带来新机遇，使消费电子行业呈现周期底部复苏、周期反转迹象；同时数控机床也存在存量汰换需求，以上多重利好因素叠加，给公司发展带来积极影响。截至目前，公司在手订单情况相较于报告期末出现明显回升。</p> <p>3、公司的钻攻机业务规模是如何做大的？</p> <p>答：钻攻机作为公司的拳头产品，产品质量好，公司不断投入研发，促进机型的升级迭代，致力于满足客户不断更新的需求；由于规模效应，公司具有较强的采购议价能力和成本控制能力，产品具有较高性价比；进行模块化精益生产，进一步提高效率，降低成本；公司具有密集的售后服务网络，能够全方位满足客户的售后需求；以市场为导向，充满“狼性”的营销团队和营销机制能够敏锐把握市场趋势、快速满足客户需求。</p> <p>4、部分3C产品开始采用钛合金材料，对数控机床的影响？</p> <p>答：某知名手机品牌的新品使用钛合金中框，导致加工时长加大，根据艾邦高分子数据，钛合金手机中框加工时长约为铝合金中框的3-4倍，对公司产品需求有正面影响；未来，随着钛合金材料进一步在国内外各大手机品牌及产品类型中逐步渗透，对数控机床需求的成长空间有望持续打开。</p> <p>5、投资者：通用领域其他产品的出货量情况如何？</p> <p>答：从产品出货量来看，除钻攻和立加因宏观经济和下游消费电子行业周期下行影响，出货量有所下滑外，2023年前三季度公司卧加、车床、精雕机、龙门等产品出货量均实现显著增长，营收占比也显著提升；公司产品多点开花态势效果显现，发展赛道进一步全面拓宽，抗周期性能力增强。</p> <p>6、苹果MR产品的推出公司怎么看？有什么影响？</p> <p>答：苹果Vision Pro是业界顶配的MR产品，有望推动整个行业进步，加快MR这个新消费类电子产品的大众认知度和普及率；公司作为3C领域的龙头企业，部分机床可用于智能穿戴产品的加工，随着智能穿戴市场规模的扩大，对公司也会有积极影响。</p> <p>7、投资者：公司的哪些产品属于新型工业化应用？</p>
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	<p>答：新型工业化的实现必然离不开作为工业现代化基石的“工业母机”，公司的数控机床产品包括钻铣加工中心、立式加工中心、精雕加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心、数控车床、五轴加工中心等，均可应用于新型工业化。</p> <p>8、投资者：公司高端产品进口替代进程如何，未来是如何规划的？</p> <p>答：为满足高端市场进口替代需求，公司引进国际化人才，推出了“赫勒”“NESIS”高端机床品牌，公司高端机型主要分布在五轴加工中心、卧式加工中心、立式加工中心、立式车削中心四个产品线；目前，公司累计已有 10 多款高端产品推向市场，部分产品已经可以实现进口替代；同时，合资公司霏鸿主要产品五轴联动铣车复合加工中心，对标德玛吉，单价 250 万左右，零部件除系统、丝杆线轨外已实现自制，下游主要是军工、航空航天；未来，公司将根据不同行业的机床应用场景，持续进行研发投入，生产更多符合客户需求的高端机床，逐步实现进口替代和走向国际化的目标。</p> <p>9、投资者：公司今年海外销售情况如何，未来计划如何开拓海外市场？</p> <p>答：考虑到海外的广阔市场空间及公司产品的优势，公司积极开拓海外市场，持续打开成长空间，利用全球化的资源，更高效、更优质地服务全球客户。</p> <p>2023 年前三季度公司海外营收取得积极拓展成果，与上年同期相比增长约 80%。</p> <p>接下来，公司继续按计划推进在越南和墨西哥等地建立营销中心和生产基地等工作，持续开拓东南亚和北美等海外市场，提升公司产品在全球范围内的知名度，打造民族优秀品牌。相信随着公司海外市场的不断扩张，将对公司业绩带来更加积极的影响。</p> <p>10、投资者：公司对中长期发展如何展望？</p> <p>答：中期来看，一方面公司积极开拓海外市场，持续打开成长空间，考虑到海外的广阔市场空间及公司产品的优势，公司正积极开拓海外市场，利用全球化的资源，更高效、更优质地服务全球客户；另一方面公司发展外延生长，向平台型企业迈进，为进一步保障供应链安全，整合产业链上下游的优质资源，发挥协同效应，提升公司整体竞争实力和盈利能力，公司也在积极寻找产业链上能与公司在技术、产品或市场上优势互补的优质标的进行投资，互相赋能，做大做强，开启“内生式增长和外延式发展”双轮驱动的新发展模式，随着平台型企业的持续完善，公司综合竞争力将得到较大的提升。</p>
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	从长远来看，作为“工业母机”的数控机床产业发展前景向好的总体格局未变，公司将持续苦练基本功，着眼于长远，一方面加强技术沉淀，提升核心部件的自主化水平，持续推进进口替代，推进产品的多元化发展和高端化升级，持续强化产品竞争力；另一方面积极提升战略定力，寻求“做大、做强、做持久”的发展路径，抓住国家政策大力支持下，数控机床行业长期的发展机会。
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月2日