



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：2023-008

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议/网络会议）
参与单位名称及人员	广发资管（于洋）、南方基金（曹群海）、华泰柏瑞（林浩祥）、恒复投资（宋杨湾）、海通证券（刘蓬勃）、长城基金（余欢）、遵道资产（杨增飞）、磐厚动量（孟庆锋）、恒越基金（吴海宁）、混沌投资（王菁）、建信基金（林亮宏）、上海歌汝私募（祁园园）、嘉实基金（雍大为）、混沌投资（张旭东）、筌笠资本（刘金磊）、Grand Alliance Asset Management（Kelly）、平安资管（刘博）、易米基金（杨臻）、上海亘曦私募基金管理有限公司（金榜）、丰琰投资（于江勇）、青骊投资（杨爱琳）、华泰资产（王鹏）、国海证券资管（秦海燕）、东亚前海证券（李荣庆）、甬兴资管（徐晓浩）、国投瑞银（汪越）、东吴人寿保险（徐玲玲）、筌笠资产（郑峰）、混沌投资（崔凯雯）、胤胜资产（王青）、方正证券（李君敏）、友邦人寿（许敏敏）、混沌天成国际（马骋）、明河投资（姜宇帆）、申万宏源（屈玲玉）、准锦投资（富业豪）、非马（何雪琪）、常春藤资产（蒋煜）、涌乐资产（王一伯）、上海五地投资（成佩剑）、国金证券（李嘉伦）、上海从容投资（赖俊文）、歌汝私募（阮辽远）、易米基金（杨臻）、HSBC（韦钰）、东北证券（韦松岭）、中信证券（谢梁洁、谢祎然）、淳瀚投资（闻豪、彭云仙）		
时间	2023年11月16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、公司介绍</p> <p>(一) 公司简介</p> <p>公司当前主营业务为数控机床等高端智能装备业务，其具体情况为：</p> <p>1、产品情况：公司数控机床产品分为3C系列和通用系列，其中，3C系列产品包括钻攻机、精雕机；通用系列产品包括立式加工中心、卧式加工中心、龙门加工中心、数控车床等。</p> <p>(1) 3C系列产品情况：公司凭借在产品技术端不断升级迭代带来的产品质量提升和优质的售后服务，钻攻机产品在国内外智能手机供应链逐渐取得一定市场份额，沉淀了良好的品牌口碑，已在3C领域跻身国产机床企业第一梯队；主要客户包括国内外智能手机品牌产业链上的企业；截至目前，公司钻攻机已更新迭代至第七代，全球已累计出货超过90,000台，成功入选2022年国家制造业单项冠军产品，产品市占率持续领先，并已实现进口替代。</p> <p>(2) 通用系列产品情况：公司2017年开始集中资源加大通用机市场布局，并着重以立式加工中心产品作为切入点。公司借助3C系列产品在技术、供应链、生产制造、售后服务及品牌口碑等方面的多重优势，实现降维竞争，并取得积极成果，立式加工中心出货量连续四年实现翻番，到2021年出货量超过10,000台，全国销量第一。截至目前，公司立式加工中心，全球已累计出货超过35,000台，已成为公司在通用领域的奠基之作。</p> <p>2、经营模式：公司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，积极投入资源、重点布局；对于机床产品的核心零部件，按照供应链安全、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；以“轻资产”模式运营，减少重资产投入依赖，有效控制经营成本、防范淡旺季和周期性波动带来的经营风险。</p> <p>(二) 前三季度经营情况</p> <p>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</p>
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	<p>润 1.62 亿元。</p> <p>1、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 亿元，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营收 3C 和通用各占比多少？</p> <p>答：2023 年前三季度，公司营业收入 27.86 亿元，3C 业务收入 10.51 亿元，占比约为 38%，通用业务收入 17.35 亿元，占比约为 62%。</p> <p>2、投资者：公司有没有感受到消费电子行业复苏的迹象？订单有无好转？</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</p>
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	<p>部复苏、周期反转迹象；同时数控机床更新换代周期也进入加速阶段，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、投资者：部分 3C 产品开始采用钛合金材料，对数控机床的影响如何？</p> <p>答：苹果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>4、投资者：目前公司产能规模情况？</p> <p>答：公司分别布局了东莞、苏州、湖州、宜宾四个现代化自有产业基地，全面覆盖了国内最核心的制造业产业聚集地，并兼顾了供应链、生产（产能）、市场、客户、人才等公司发展最核心的资源需求，未来发展空间广阔，后劲十足，总体产能规模在行业内处于领先地位。</p> <p>5、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，合资公司靠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>6、投资者：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：公司是否有人形机器人这方面的市场布局？未来对市场需求形势怎么</p>
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	<p>判断？</p> <p>答：公司的核心主业是高端智能装备业务，公司的核心产品是中高端数控机床。随着中国制造业转型步伐的加快，尤其是以人形机器人、人工智能为代表的新兴产业的崛起，给国内高端机床企业带来很大市场空间和发展机会。</p> <p>公司也会积极关注下游诸如人形机器人等新兴应用领域的发展趋势，不断拓展细分行业高成长性的客户，重点开发满足市场新兴需求的高性价比产品，持续提升公司新产品的市占率和竞争力。</p> <p>8、投资者：公司核心部件的自主研发情况？</p> <p>答：作为机床行业的龙头企业，保障产业链、供应链的“自主、安全、可控”已成为企业共识，公司一直致力于提高数控机床关键核心功能部件的自制率，为实现核心零部件的进口替代和自主可控发挥龙头企业的带动作用。</p> <p>公司目前已在主轴、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，公司基于客户真实需求，积极对数控系统进行二次开发，为客户提供更加个性化的加工体验，这些都为公司产品的质量稳定和品质提升提供了有效保障。</p> <p>9、投资者：贵司新能源产品具体应用有哪些？</p> <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。</p> <p>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、通用型钻攻机等机型都将用到；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。公司产品在新能源汽车领域具备领先的竞争优势和较高的客户认可度，主要客户包括国内外各大汽车品牌厂商产业链上的企业。</p> <p>10、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，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</p>
---------------	--



道进一步全面拓宽，抗周期能力增强。

11、投资者：未来公司毛利率将如何变化？

答：受销售规模、市场竞争等因素的影响，不同产品的毛利率存在一定的差异。随着下游消费电子复苏，毛利率较高的3C业务订单回暖，营收占比提升，有望推动整体毛利率提升。同时，3C业务的好转有利于发挥公司的规模效应和议价能力，进一步降低成本，增加利润空间。此外，公司后续将持续拓展龙门、卧加以及高端五轴产品，随着公司通用产品的市占率及竞争力提升，规模优势形成，公司毛利率也将得到进一步改善。

12、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？

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。

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%。

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。

13、投资者：公司对中长期发展如何展望？

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，2023年前三季度公司海外营收与上年同期相比增长约80%；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。

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。

投资者关系活动
主要内容介绍



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16日