



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：2023-007

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/网络会议）
参与单位名称及人员	东方证券：刘嘉倩 信达证券：王锐 华泰证券：沈天驰、黄晓捷、王丽娟、邵凌 光大证券：韩佳兵 光证资管：尚青 海通证券：刘绮雯 方正富邦：李昕悦 仙人掌资产：彭柳萌 建信理财：俞逸飞、杨小璇、栾天悦 深圳市前海复财资本管理有限公司：任小希 深圳市诚和昌私募证券基金有限公司：姜瑾 深圳前海粤资基金管理有限公司：付学超 深圳市河床资产管理有限公司：杨田
时间	2023年11月14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	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



	<p>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</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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 style="text-align: center;">（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>



二、问答环节

1、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，订单有无好转？

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。

2、投资者：苹果MR产品的推出公司怎么看？有什么影响？

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。

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？

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。

4、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判断？

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。

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。

5、投资者：公司核心部件的自主研发情况？

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	<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>6、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>7、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，发展赛道进一步全面拓宽，抗周期性能力增强。</p> <p>8、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</p>
---------------	---



要客户包括国内外各大汽车品牌厂商产业链上的企业。

9、投资者：目前公司产能规模情况？

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。

10、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。

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。

附件清单（如有）

无

日期

2023年11月14日