

证券简称：弘亚数控

证券代码：002833

转债简称：弘亚转债

转债代码：127041

广州弘亚数控机械集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20250828

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☒ 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	详见附件
时间	2025 年 8 月 27 日 21:30 2025 年 8 月 28 日 10:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	莫晨晓 副总经理、董事会秘书 马 涵 证券部 高级部长
投资者关系活动主要内容介绍	公司副总经理、董事会秘书莫晨晓及证券部高级部长马涵与投资者交流了公司 2025 年上半年度经营情况，主要内容如下： （一）报告期内公司经营情况 2025 年上半年，公司紧密围绕年度经营计划，以“提升组织效能、聚焦核心市场与优势产品线”为导向，持续推进全球化布局与技术创新。面对复杂多变的市场环境，公司通过并购行业优质资源、优化资源配置、加速产品迭代、深化渠道建设等举措，实现了经营质量的稳步提升。报告期内，公司海外市场拓展取得一定成效，技术创新能力持续增强，整体发展态势良好。

技术创新驱动竞争力提升。公司始终以市场需求为导向，秉持科技创新的驱动不断提升产品竞争力，推出了机器人柔性锯切中心连线方案、门柜墙一体机等新产品。新产品融合了工业机器人技术，重新定义高效、精准与可持续生产标准，实现空间与能耗最小化，进一步提升了大规模开料设备的技术含量及市场竞争力。

聚焦海外核心市场拓展深化。在渠道建设方面，海外经销商数量有所提升，主要覆盖欧亚大陆及欧洲等国家和地区；在市场拓展方面，公司产品在欧洲市场具备极致性价比优势，叠加当地经销商较强的服务意识，在欧洲市场影响力逐步增加，品牌认可度持续提升；在品牌推广方面，参与德国汉诺威国际木工机械展（LIGNA 2025）等大型行业知名展会，展示智能木工解决方案，获得国外优质经销商的认可，品牌曝光度持续提升。

（二）报告期内关键财务指标

业绩方面：2025 年 H1 实现营业收入 12.35 亿元，归属于上市公司股东净利润 2.42 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益净利润 2.04 亿元，经营活动产生的现金流量净额 2.41 亿元。国内实现收入 8.10 亿元；国外收入 4.25 亿元，同比增长 6.12%。其中 2025 年 Q2 实现营业收入 5.81 亿元，归属于上市公司股东的净利润 1.12 亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.97 亿元，经营活动产生的现金流量净额 1.01 亿元。

费用方面：公司持续加大市场拓展力度，销售费用同比增长 28%，销售费用率 2.14%；管理费用同比下降 4.69%，管理费用率 4.58%；研发费用同比增长 14.30%，研发费用率 5.37%，主要是并入子公司新产品研发投入费用；财务费用同比上升 134.19%，财务费用率 0.20%；期间费用率 2025 年 Q1 为 11.66%、2025 年 Q2 为 13.01%、2025 年 H1 为 12.30%，2025 年 H1 期间费用率同比增长 3.53%。

毛利率方面：整体毛利率 31.98%，同比增长 0.38%。其中封边机毛利率 34.96%；数控钻毛利率 32.49%，同比增长 5.00%；加工中心毛利率 19.36%，同比增长 1.70%；裁板锯毛利率 36.68%，同比增长 4.75%。

分红方面：公司计划以 2025 年半年度权益分派方案时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 3.00 元（含税），不以资本金转增股本，不送红股。按公司 2025 年 6 月 30 日的总股本测算，2025 年半年度预计派发现金股利 1.27 亿元，占本期归母净利润比例约为 52.51%。

（三）与投资者交流情况

Q：公司收入下滑，毛利率增长的原因？

A：2025 年上半年，公司营业收入同比下滑 17.22%，但综合毛利率同比增长 0.24%，主要归因于内外市场销售结构变化、产品策略调整以及成本控制等多重因素的共同作用。国内市场受到房地产及整体经济环境的影响，下游需求自 2024 年下半年至今恢复依旧缓慢，导致家具厂商对新设备投资的意愿减弱。面对需求收缩，公司为持续提升市场占有率和保持稳定的产能利用率，在国内市场采取了积极的销售政策，导致国内业务收入及毛利率有所下滑。

尽管国内市场面临价格压力，公司整体毛利率仍实现了微幅增长，主要得益于境外收入的增加、产品结构优化后高技术含量和高附加值产品的迭代优势，以及单位生产成本的降低，有效对冲了价格让利的影响，充分展示了公司在应对国内市场波动时所具备的业务韧性和抗风险能力。

Q：新产品对今年上半年业绩的贡献如何？未来对这些新产品和自动化产品有何业绩目标和客户开拓计划？经销商对这些产品的反馈怎样？

	A: 2025 年上半年，公司整体业绩受到国内市场需求疲软的影响而承受压力，但新产品和自动化产品在优化产品结构、增强长期竞争力方面发挥了较好的作用。智能化新产品的推出和海外市场的深度拓展，将成为公司未来增长的关键动力。同时，成熟的经销商网络体系是实现市场渗透和提供本地化服务的关键保障。 近年来，公司持续加大研发投入，成功推出了复合铣型数控钻孔中心、砂光设备、包装设备等新产品，并增加了高端品牌和智能机器人的应用。中高端产品的收入占比正逐步上升，有助于稳定和提升公司的整体毛利率。子公司星石机器人专注于为家具制造行业提供上下料、搬运、码垛等专用机器人及自动化解决方案，目前已推出轨道机器人智能料仓、机器人数控裁板锯单元、机器人智能开料中心等一系列智能化产品。这些解决方案旨在将劳动密集型工序转化为高效智能化流程，虽然目前可能尚未对业绩产生显著影响，但代表了公司未来的核心发展方向。 对于新产品和自动化产品，公司计划推出更多智能化新产品，并加大在欧洲、东南亚、中东等关键市场的开拓力度，同时看好“一带一路”沿线国家及南美等地区的需求潜力。通过提供更具性价比的机器人解决方案，助力家具制造行业自动化升级，从而提升自身市场份额。公司积极参与海外大型知名展会，拓展经销商数量，以扩大市场覆盖范围。 公司销售模式以经销为主，经销商在产品销售和市场拓展中扮演着至关重要的角色。公司的售后服务实施本地化策略，由授权经销商负责向终端客户提供维修、升级等服务。公司一直实行款到发货的销售政策，在一定程度上反映了经销商体系的稳定性和对产品的认可。通过拓展经销商数量，特别是在“一带一路”和核心发达地区新增的海外经销商推广产品。 Q: 公司对丹齿业务的定位、各下游领域资源分配情况，以及短期侧重的方向是什么？
--	--

A: 丹齿精工作为高端精密传动领域的核心部件制造商，不仅巩固并深化了在家具装备领域的优势地位，更成功将其核心技术平台拓展至多个高速增长的战略新兴产业，实现了技术与市场的双重突破。丹齿精工长期专注于高精度齿轮、减速器及精密传动总成的研发与制造。通过持续的高强度研发投入，公司已全面掌握从材料处理、精密加工到啮合仿真、总成装配的全流程核心技术。其自主研发的 C 轴、钻孔机械手、精密减速器、高性能齿轮等关键部件，在精度、寿命、噪音及可靠性等指标上均达到国际先进水平，成功终结了高端家具装备领域对进口传动部件的长期依赖，保障了产业链供应链的安全与稳定。

另外，丹齿精工的核心产品具备高精度、高刚性、高可靠性的共性特征，这使得其技术应用具备了“跨界”的潜力。目前，公司产品已突破传统应用边界，在多个国家级战略新兴产业中获得应用。公司的伺服电机齿轮轴、螺旋锥齿轮等是工业机器人关节、精密传动系统的核心基础件，直接服务于机器人产业的自动化、智能化升级。高强度轻量化齿轮、精密减速机构可用于飞行器的动力传动系统等关键部位，已成为该领域多家头部企业的重要合作伙伴。在风电设备中，公司的高精度、高负载齿轮及传动部件可应用于偏航、变桨系统以及风机传动链，产品具备出色的耐候性和长效寿命，满足清洁能源装备对可靠性的严苛要求。

公司业务未来将精准卡位机器人、低空经济、风电等高景气度赛道，这些领域的爆发性增长将为公司带来较大的市场空间和业绩弹性。作为公司控股子公司，丹齿精工在满足集团内部需求的同时，对外拓展增强了自身盈利能力，反哺研发，形成了良好的产业协同与正向循环。

Q: 佛山新建工厂厂房的进展及定位？

A: 公司在佛山市顺德区投建的德弘重工项目，是公司战略布局的关键一步，旨在打造一个集高端制造、技术协同与产业整合于一体的综合性产业集群中心。该基地的建设与运营，标志着公司从单一的设备制造商向产业链协同与智能化整体

	解决方案提供者的深度转型。 目前，项目一期已建成并逐步投入生产运营，二期建设正在积极推进中。整个园区以“高端化、智能化、集群化”为核心理念，通过引进自动化生产线和智能管理系统，显著提升了数控机床、加工中心及智能包装设备等高端产品的产能与制造精度。佛山基地将重点提高精密结构件、核心功能部件等关键零部件的自制化率，从而强化供应链自主可控能力，降低成本波动风险，提升产品整体毛利率。 佛山基地的战略定位清晰体现在以下三个方面：一是作为公司提升高端制造能力的重要载体，通过吸收并融合旗下意大利 Masterwood 等海外子公司的先进技术，实现高端产品的国产化与进口替代；二是发挥佛山在家具制造产业集群中的区位优势，辐射华南市场，并进一步拓展东南亚等海外市场，增强全球交付与服务能力；三是依托德弘二期平台，公司计划系统性收购、并购上下游优质企业，形成产业链协同效应，推动行业资源整合，为家具企业提供从单机设备到整线自动化解决方案的高价值产品与服务。 未来，德弘重工不仅将成为集团实现产能扩张与产品升级的核心基地，更将通过技术反哺、链式发展与生态聚合，持续强化公司在全球木工机械行业中的综合竞争优势，为实现长期战略目标奠定坚实基础。 Q：在对外投资方面，公司有什么规划与想法？ A：公司作为中国板式家具机械行业的领军企业，其未来的对外投资规划明确展示了公司深化主业、拥抱前沿技术、构建产业生态的战略决心。公司的投资方向将继续紧密围绕高端装备制造业这一核心，但将更具前瞻性和协同性，主要聚焦于以下几个维度： 首先，核心方向是工业机器人的深度融合与应用。公司将持续投资于机器人技术在木材加工、家具制造自动化生产线中的创新应用。这包括但不限于开发或并购高精度的机器人、协作机器人及智能视觉系统，将其应用于智能分拣、无人化上下
--	--

	料、柔性加工及成品包装等环节，旨在为客户打造“黑灯工厂”和全流程智能化解决方案，大幅提升终端生产效率与柔性制造能力。 其次，公司将重点投资于核心结构件与关键零件的自主研发与制造。通过向上游核心技术领域延伸，设立精密功能部件、高可靠性数控系统、智能伺服驱动等项目的研发与生产基地，旨在提升关键部件的自给率，突破海外技术垄断，强化供应链的自主可控能力，从而在成本控制和产品性能上建立长期竞争优势。 总之，公司对外投资逻辑是以主营业务为根基，以自动化和智能化为引擎，通过战略性投资实现产业链纵向深化与技术横向拓展。这些举措不仅将巩固其在传统家具装备市场的领先地位，更有望将其升级为全球领先的智能制造解决方案提供商。
附件清单 (如有)	《投资者关系活动记录表》附件之参会名单

附件：

《投资者关系活动记录表》附件之参会名单

序号	姓名	机构名称
1	刘海博	中信证券
2	李越	中信证券
3	董博源	中信证券
4	刘建伟	申万宏源证券
5	吴伟康	兴证证券
6	肖雪杨	中金公司
7	辛泽熙	东财证券
8	王明路	申万宏源
9	张钰莹	国海证券
10	莫然	天风证券
11	匡人雷	民生证券
12	陈基赉	中银证券
13	凌展翔	甬兴证券
14	占豪	民生证券
15	卢大炜	华福证券
16	杨任重	华泰证券
17	苏萌	申万证券
18	丁祎	华创证券
19	朱艺晴	招商证券
20	周兴武	东北证券
21	丁嘉一	国泰海通证券
22	邹靖	中金公司
23	牛先智	西部证券
24	郝思行	财通证券
25	郑雅梦	中泰证券

26	JohnChou	Jefferies
27	赵玥炜	国泰海通证券
28	刘民喆	国金证券
29	杨崢	宁银理财
30	郦莉	兴银理财
31	林晓凤	光大保德信基金
32	丁婧	银华基金
33	卫强	青鼎资产
34	方何	海南富道
35	李雅哲	广发基金
36	李文琳	宏利资管
37	谷飞	中信证券
38	王国强	武汉盛帆电子股份有限公司
39	潘贻立	上海彤源投资
40	严幸福	源乘投资
41	陈金红	粤信资产
42	刘玮奇	浙商资管
43	刘畅	阿杏投资
44	李文	彼立弗投资
45	肖知雨	长江证券
46	闫慧辰	红杉资本
47	金悦奇	方瀛投资
48	姜悦	长城财富
49	赵建	工银瑞信基金
50	夏一	玄卜投资
51	范方舟	广发证券
52	李博闻	国寿安保基金
53	李雅哲	广发基金
54	姚翔	上海证券

55	席建国	广东莲花私募
56	尤鑫	湘财基金
57	周雷	国元证券
58	杨崢	宁银理财
59	朱红裕	招商基金
60	胡聪玲	全天候私募
61	施浅草	华泰证券
62	魏榆峻	金鹰基金
63	许殿豪	新华资产
64	马越洋	大成基金
65	鞠一啸	百嘉基金