

证券代码：688577

证券简称：浙海德曼



## 浙江海德曼智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）		
参与单位名称及人员姓名	序号	参会单位	参会人
	1	天风证券	孙晓雅 张童童
	2	西南证券	王宁
	3	华安资管	曾海乔
	4	西部证券	邓宇轩
	5	长江机械	倪蕤
	6	光大证券	石晓雪
	7	德邦机械	唐保威
	8	广发证券	张毅
	9	信达机械	韩冰
	10	东方证券	丁昊
	11	东方自营	万里明
	12	长城财富资管	胡纪元
	13	名禹资产	朱细汇
	14	中信建投	胡颖
	15	华夏基金	郑晓辉等
	16	东吴证券	钱尧天
	17	南方基金	郑晓曦 曹群海 等
会议时间	2024年5月6-8日		

会议地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理兼董事会秘书林素君女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>一、请公司简要介绍 2023 年经营情况。</b></p> <p>答：1) 浙海德曼是一家专业从事数控车床研发、设计、生产和销售的高新技术企业，公司主要产品有 T 系列高端数控车床系列、自动化加工单元系列、并行复合加工机系列、普及性数控车床系列等 4 大类。产品应用于汽车制造、工程机械、航空航天、军事工业、通用设备（模具制造、水暖阀门、电子、轨道交通）等行业领域。公司于 2020 年科创板上市。公司经过 30 年的发展，通过几次重大技术创新和企业治理结构转型，目前已经步入国内机床主流企业行列。</p> <p>2) 2023 年，世界经济低迷，外部环境复杂性、不确定性上升；国内机床行业受大环境影响面临严峻挑战，金属加工机床的新增订单和在手订单，同比分别下降。全年受军工、能源、汽车等领域对装备加工质量和效率提升要求的拉动，龙门加工中心、五轴数控机床等部分金属切削机床市场订单有所增加。2023 年初机床行业曾呈现恢复性增长，但随后受国际环境、制造业投资乏力等因素影响，4 月份开始持续下滑，行业全年营业收入、利润总额同比有所下降。</p> <p>3) 2023 年受宏观影响，公司的经营形势承受了较大压力。公司充分发挥产品竞争优势，以高精度为引领，布局产品线；牢牢把握客户需求，推出具有行业特征的产品；出台积极进取的销售措施，对外：大力拓展省外市场；积极把握海外市场的有利时机，重点布局欧洲、北美、东南亚市场；对内：开展降本增效措施，提高价格竞争力；</p> <p>2023 年公司实现营业收入 66,356.14 万元，较上年同期上升 5.16%；归属上市公司股东的净利润 2,944.11 万元，较上年同期下降 50.71%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,040.94 万元，较上年同期下降 60.41%。总体经营形势与宏观经济环境基本一致。</p>

2023 年公司的经济型数控车床产品销售收入占比 13.64%，销售收入同比下降 25.82%；高端数控车床系列产品销售占比提升至 86.36%，销售收入同比增长 11.97%。

## **二、公司对外披露资料显示，2023 年及 2024 年一季度净利下滑明显，主要是哪方面原因？**

答：1) 2023 年影响利润的主要因素：一是压缩经济型库存，折价销售影响毛利率；二是沙门基地新增产能设备折旧，影响利润；三是销售部门加大促销力度，增加销售费用，影响利润；四是加大研发投入，研发投入增长 20.69%。

2) 一季度销售收入增长符合预期。由于 2024 年一季度发货中流量机型以及促销机型占比大，拉低了产品毛利率，一季度同比利润减少较多。

## **三、2023 年营收中，收入占比情况？**

答：高端机占比 86%，普及型 13.6%。汽车零部件领域的客户占比达到 65%，工程机械和军工领域增长不大，而海外销售以经销商为主。

## **四、海外销售模式、毛利率情况以及未来的趋势如何？**

答：公司 2008 年开始布局海外市场，之前主要以东南亚市场为主，由于当时老厂区的产能受限，海外市场没有特别重视拓展。2020-2021 年开始新项目投资建设完成，产能逐步释放。2022 年海外销售 2000 万左右，2023 年的海外订单占比达 20%，全年销售收入近 1 亿元，销售产品类型主要是高端机。2023 年除了欧洲美洲等区域以外，我们也积极布局了东南亚市场。海外销售目前主要以经销商为主，2024 年海外订单目标预估实现 30%之上的增长。海外销售毛利率相比国内略高几个点，总体比较稳定。

## **五、下游的毛利率差异如何？全年利润率的预期？**

答：公司产品报价体系是按照机型报价，并没有针对行业进行报价，

重要客户可能略有调整。

Q1 利润下降明显，原因是产品结构和全年比有所区别，部分流量机型毛利较低，市场竞争激烈。今年如果自动化收入提升以及国外订单增长符合预期，那么今年的利润会比去年肯定要好。

#### **六、高端机存货和生产交付周期的具体情况。**

答：年报披露高端机库存 400 多台，按照销售规模，库存一个月的量比较正常。公司高端机标准机交付时间是 30 天以内，定制化产品相对时间长一点，需要要 60 天左右，自动化项目一般为 3-5 个月，一季度的库存和年报差不多。

#### **七、公司和哪些人形机器人零部件企业开展了合作？是否有相关产品对接？产品研发进展如何？**

答：人形机器人目前作为人工智能方向，这个一定是未来大的趋势，最近市场关注度比较高。随着人形机器人底层技术成熟度不断进化，应用场景和商业模式日渐清晰，叠加国家政策催化，人形机器人量产渐行渐近。公司目前也积极与下游多家企业进行了应用技术交流、密切对接。现有产品高端机（车床及车铣复合加工中心）系列精度指标已达到了行业领先水平。

#### **八、关于海外市场的增长逻辑。**

答：1) 公司通过国内市场的进口替代，提升了品牌知名度和信任度。2) 全球政治格局的变化为公司提供了销售机会。3) 公司在欧洲、美洲等地区的品牌影响力和产品质量得到了认可。4) 东南亚市场由于产业链转移和制造业提升，对中高端设备的需求增加，而海德曼的产品在性价比和质量上具有优势，预计未来东南亚市场的增长潜力较大。

#### **九、小额快速融资项目进展如何？**

答：该项目已于 2024 年 2 月 29 日询价结束，3 月份正式向上交所

	<p>递交材料，目前尚在审核受理中。</p> <p><b>十、国家最近会议关于推动新一轮大规模设备更新以及消费品以旧换新的相关方案，对公司来说，是否意味着有更多市场机会？</b></p> <p>答：汽车零部件制造、工程机械、通用机械、兵器、航空航天行业是高端数控机床市的核心领域，随着新能源汽车等新兴产业的不断发展，必将释放出巨大的高端数控机床需求潜能。建设“以内循环为主，内外循环相互促进”的双循环新经济结构为中国机床行业发展提供了新的机遇。国家推动工业领域设备更新以及消费品以旧换新的相关方案的实施，高端数控机床国产化趋势正在形成，为高端数控机床实现国产化提供了良好的外部环境。国产高端数控机床有很大的发展空间，其前景非常光明。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日 期</b>	2024 年 5 月 9 日