



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：2024-004

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	华福机械（师浩云）、友邦保险（许敏敏）、东吴自营（彭翔远）、惠升基金（张池）、信泰人寿（吴建明）、浙商资管（许运凯）、方正资管（周小锋）、国金证券（李佳）、三井住友（胡雯矜）、中信建投证券（刘岚）、财通基金（翁嘉敏）、国寿资产（邓倩磊、李辰）、广发基金（王丽媛、张毅）、汇添富基金（马翔）、博时基金（谢泽林）、汇丰晋信（韦钰）、华安基金（花超）、海富通基金（刘海啸）、信达澳亚（郭敏）、兴银理财（庸宏伟）、申万宏源证券资管（陈旻）、富国基金（王泉涌）、百嘉基金（黄艺明）、景顺长城基金、上银基金（郑众）、华泰柏瑞基金（林浩祥）、西部证券（杜威）、长城财富保险资产（江维）、万和证券（赵维卿）、中国通用技术集团（蒋春婷）、宁银理财（杨崢）、九泰基金（赵万隆）、景泰利丰（何少）、泰达宏利（徐超）、上海国际信托（陆方）、华宝信托（顾宝成）、长安信托（胡少平）、中航信托（戴佳敏）、阳光资产（张雷）、富兰克林华美投信（张家麟）、西藏源乘投资（曾尚）、新思哲投资（谢东晖）、途灵资产（赵梓峰）、上海从容投资（赖俊文）、伟星资产（杨克华）、长沙浩源投资有限公司（张人亮）、上海合远私募（庄琰、陈梦笔）、横琴淳臻投资（兰若珊）、彤源投资（单佩韦）、深圳宏鼎财富管理有限公司（蓝东）、上海文多资产管理中心（高震东）、正圆私募（戴旅京）、晨翰私募（蔡晨浠）、谦信基金（黄福淦、唐哲）、北京东方睿石投资（唐谷军）、上海汇正财经顾问有限公司（王哲）、Grand Alliance Asset Management 浩成资产（Annie）、青岛国投鼎兴私募（孔繁富）、青骊投资（郭唯嘉）、北京衍航投资（宋健）、北京禧悦私募（吴磊）、上海重阳投资（贺建青）、杭州乾璐投资（陈少楠）、好买财富管理股份有限公司（卢博骅）、上海玖鹏资产管理中心（边梦葳）、富舜资产（陈洪）、新余善思投资管理中心（范嘉俊）、明世伙伴私募基金（陈江威）、多鑫五地（成佩剑）、厦门双泓元投资（汤开宏）、上海筌笠资产（赵宏鹏）、天津秋阳成长私募基金（张国庆）、上海磐厚投资（胡建芳）、拾贝投资（李昌强）、恒识投资（梁俊鸿）		
时间	2024年6月13日		
地点	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、公司介绍		



投资者关系活动主要内容介绍	<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>产品情况：公司数控机床产品分为 3C 系列、通用系列及五轴高端系类，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；五轴高端系类产品包括五轴钻攻机、五轴立加、五轴龙门、五轴卧加、五轴联动铣车复合加工中心等。</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八代，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近 40,000 台，已成为公司在通用领域的奠基之作；同时公司全面开拓龙门加工中心、卧式加工中心、数控车床等通用系列产品，年出货量明显增长。公司在通用领域的业务呈现出多点开花的态势，抗周期能力增强，为公司做大做强奠定了坚实基础。</p> <p>3、五轴高端机床是公司现阶段积极培育的产品。五轴联动，一次装夹可实现对空间复杂曲面零部件的多面高效、高速、高精度加工，具有节约空间成本、经济实用的特点，相较于三轴与四轴联动的普通数控机床，其优势在于加工精度更高，适用于更复杂的加工场景和满足更高效更动态的加工需求。对于五轴联动加工中心，公司的发展目标是稳步攻占高端市场，实现进口替代，在制造业转型升级中培育新的业绩增长点。</p> <p>公司基于深厚的技术积累，扎实推进高端五轴产品的研发工作，已取得实质进展，向市场推出多款五轴产品均已实现批量出货，在五轴高端市场开拓上迈出了坚实一步，取得了良好开局。</p>
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	<p>二、问答环节</p> <p>1、投资者：目前公司 3C 业务复苏情况如何？怎么看待本轮消费电子复苏持续性？</p> <p>答：3C 业务一直是公司的优势领域，公司在 3C 领域的拳头产品钻攻机，已累计出货超过 90,000 台，市场占有率领跑行业，并成功入选 2022 年国家制造业单项冠军产品，已实现下游 3C 核心用户的全面覆盖。</p> <p>当前的 3C 行业中，一方面，钛合金材料因性能优异，兼具轻量化、高强度、抗腐蚀优势，在各大手机品牌新产品中应用，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，对公司钻攻机产品需求也带来正面影响。另一方面，AI 广泛应用时代已经来到，被 AI 浪潮席卷的行业中，消费电子的表现尤为突出；随着 AI 进一步在国内外各大手机品牌及产品类型中的应用，对数控机床需求的成长空间有望持续打开，对公司在 3C 领域的业务发展有较大的积极作用。</p> <p>受益于消费电子的复苏，公司订单情况良好，现有产能利用率饱满，后续会根据市场需求情况进一步调配已有规划基地产能。</p> <p>展望未来，随着钛合金新材料应用叠加 AI 驱动消费电子产业进入创新周期，公司钻攻机产品将迎来高速增长，市占率有望进一步提高。</p> <p>2、投资者：未来公司毛利率是否有提升的可能性？还将采取哪些举措促进业绩持续提升？</p> <p>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。随着下游消费电子的持续复苏，毛利率较高的 3C 业务订单回暖，营收占比提升，将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。</p> <p>此外，公司后续将持续开拓龙门、卧加以及高端五轴产品市场，随着公司通用产品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。</p> <p>同时，公司积极采取以下多项措施促进经营质量持续提升，包括：加强采购、生产过程的管控，降低成本，提高效率；通过技术研发推进机型的迭代和成本优化，控制产品成本，提高毛利率；强化预算管理，控制各项费用支出，控制费用率；优化业务结构，</p>
---------------	---



集中资金、人员、资源发展前景更好、附加值更高的业务。

3、投资者：目前我国低端数控机床基本达到自给自足，中端数控机床基本实现替代，但高端数控机床国产化率仍处于较低水平。在高端化方面公司是如何布局及规划的？

答：公司在横向丰富产品品类的同时，也积极推动纵向高端化升级。近年来，公司除了围绕钻铣加工中心、立式加工中心进行性能升级、应用拓展之外，在卧式加工中心、高速龙门加工中心、数控车床等产品领域也逐渐形成竞争力。

在产品的高端化方面，公司五轴产品的研发已取得了实质进展，五轴立式加工中心（V-400U/500U/650U）和 霏 鸿 五 轴 联 动 铣 车 复 合 中 心（FH60P-C/80P-C/100P-C/135P-C/210PC）产品均已实现批量出货，还有部分产品处于积极开拓市场阶段，另外还有多款产品在研，随着公司高端产品的持续放量，对公司经营业绩有积极作用。

4、投资者：设备更新政策发布后，预计公司将迎来哪些发展机遇？对于公司所处行业有何意义？

答：对公司而言，一方面，机床替换周期叠加政策支持有望带动国内机床的更新替换需求、技术升级需求。针对此轮设备更新，创世纪作为国内头部机床厂商之一，已基于不同机床产品和客户类型，构建了新机、置换、二手机等业务齐全的“全生态营销系统”，通过向客户销售新机、以旧换新、二手机维修、租赁等，有效吸引客户，深度绑定客户，全渠道推进公司销售的持续增长；同时，公司具有完整的研、产、供、销、服体系，业务发展赛道清晰，在国内机床更新换代潮流中肩负重要责任。随着设备更新相关财税、金融支持的逐步落地和释放，下游客户资本开支意愿有望进一步增强。

另一方面，此次设备更新有望加快技术创新，进一步推动产品向着智能化、高端化发展。面向高端化、国际化的机床加工市场发展趋势，公司先后推出“赫勒”、“创世纪”品牌；赫勒精机专注于高端智能装备的研发设计、生产制造、应用销售、售后服务，管理团队来源于国际知名机床制造公司，具备超过 25 年以上的实际经验；“创世纪”品牌定位为“成为新能源汽车行业垂直解决方案竞争者”，价值主张是“对产品的极致追求、高效、稳定”，将在国内机床技术升级趋势中扮演重要角色。

投资者关系活动
主要内容介绍

**5、投资者：公司目前全球化布局情况如何，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。

公司 2023 年海外营收 1.45 亿元，同比提升 74.84%。目前公司有钻攻机、立加、卧加、龙门、五轴等产品出口海外，可用于 3C 零部件、AR/VR 眼镜、医疗器械、传统汽车和新能源汽车零部件、航空航天、5G 产业链、模具、医疗器械、轨道交通等诸多领域。

公司根据海外市场需求和客户产业转移需要，计划分阶段在越南、墨西哥等地建立营销中心、生产基地和海外技术服务中心，并打造海外展厅和样板工厂，重点深入布局并扎根东南亚、北美等海外市场，拓展海外营销团队并同步推进代理商体系建设，做好海外产品的选型规划、技术支持、售后服务和品牌营销等工作，积极走出国门，开启全球化布局，提升公司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。

6、投资者：公司核心部件的自主研发情况？

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。

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、转台相关专利 5 项、刀库相关专利 24 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。

7、投资者：公司在新能源领域的市场拓展情况如何？主要有哪些产品？

答：新能源领域是公司大力开拓的领域，尤其当下“碳达峰、碳中和”目标全面引领中国经济社会发展绿色转型，新能源替代传统能源的进程中，新能源汽车产业将迎来加速发展现阶段。

公司审时度势地面向新能源汽车行业布局了通立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工中心、型材加工中心、数控车床等多款产品，主要面向新能源汽车电池（托盘、外

投资者关系活动
主要内容介绍



壳、腔体等）、电机（壳体、马达等）、电控（壳体、上盖等）、制动系统（刹车盘、卡钳等）、转向系统（连接器等）、触摸屏及摄像头（腔体和小件等）、轮毂等零部件的加工及一体化压铸的配套。

随着新能源汽车对续航能力的需求提高，“轻量化”是发展趋势，国内外众多汽车企业纷纷布局一体化压铸技术研发和应用，公司近两年联合行业内知名的大型压铸厂商，推出从压铸到机加工的行业整体解决方案，钻研技术开发，强化产业布局，紧跟国家战略，做到上下游整合资源，共同助力新兴行业崛起和发展。

经过近两年的发展，公司产品在新能源汽车领域占有了一席之地，得到客户普遍认可。未来，公司仍将在该领域持续投入资源，加大产品和客户开发力度，为公司成长增添新动能。

8、投资者：公司的研发能力如何？研发体系和研发人才建设情况如何？

答：公司基于“客户第一、科技创新”的核心理念，形成了用户需求导向特质的技术研发体系，公司始终坚持创新驱动发展，应用性研发与前瞻性研发并重，致力于产品综合性能及高性价比产品的技术提升。

公司始终坚持“技术是根本”的战略定位，高度重视研发体系的建设和研发人才的培育，并以此推动研发技术创新，在创新驱动中增强公司可持续竞争力。公司具备行业领先且可持续、高质量的研发技术创新能力。拥有业内权威技术专家组成的技术顾问团，以及业内专业的研发团队，每年持续增加研发投入，研发投入绝对金额在机床上市公司中处于领先地位，且未来公司也会持续加大在机床研发方面投入。在平台建设方面，公司依托“一站一室两中心”（深圳市院士工作站、智能精密加工关键技术工程实验室、广东省工程技术研究中心、深圳市企业技术中心）四个高端研发创新平台，并在深圳、苏州、上海、西安设有四个研发中心，吸纳优质人才，围绕提升产品核心竞争力为目标持续投入研发资源；同时在重点技术上与高校合作开发，为公司在重点技术攻关、自主创新等多方面提供技术支持与人才支撑。

未来，公司将积极响应新质生产力的创新发展要求，在相关政策指导和支持下持续提升技术创新能力，为工业制造带来高效、绿色、创新的加工应用和服务体验，推动公司可持续发展。

投资者关系活动
主要内容介绍

**9、投资者：公司销售模式及规划？**

答：公司当前的销售模式以直销为主，在客户分散度较高的区域及加快拓展的海外市场，根据需要采用代理商销售模式，结合公司产品定位、区域市场特点、客户群体特点发展代理商渠道策略。

直销方面，公司自建近 500 人的直销团队，主要覆盖国内制造业高度集中的华东、华南地区，且直销渠道颗粒度细化到村、镇单位，建立了较高的竞争壁垒，帮助钻铣加工中心、立式加工中心等核心大单品实现快速放量。

经销方面，公司累计合作 100 多家优质经销商，覆盖国内外核心客户，并有望通过经销商进一步切入内资机床薄弱的汽车、航天航空等高端领域，加速进口替代。

10、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。2023 年公司海外营收 1.45 亿，同比增长约 74.84%；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和营收占比，打造民族优秀品牌。

在投资方面，公司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，发展外延生长，向平台型企业迈进，开启“内生式增长和外延式发展”双轮驱动的新发展模式。

在第十三届中国数控机床展览会上，公司与多家代表企业签署了战略合作协议，这些企业分别在智能制造、精密加工、数控技术、数字化技术和数字智能等领域具有显著优势，有利于实现资源共享、优势互补，共同推动机床行业的创新发展。相信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。

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。

投资者关系活动
主要内容介绍



附件清单（如有）	无
日期	2024年6月13日