



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：2024-005

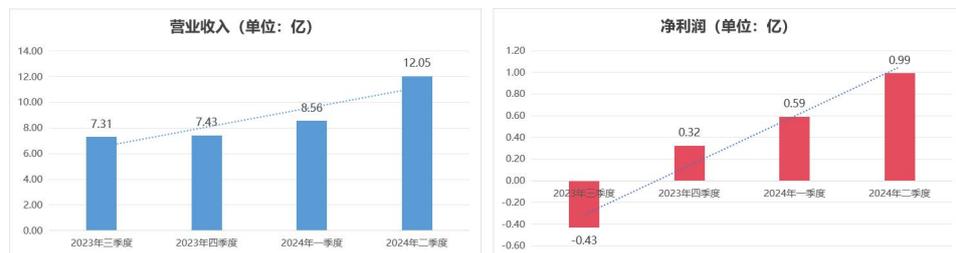
投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议/网络会议） <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观
参与单位名称及人员	中泰证券（谢校辉、张琼、洪嘉琳）、广发证券（朱宇航）、中信证券（安家正、唐佳）、财通证券（孙瀚栋、黄梦龙、张益敏）、创金合信基金（谢思源、周志敏）、汇丰晋信基金（韦钰、李凡）、东北证券（徐宇星、刘俊奇）、国金证券（李嘉伦、周焕博、戴宗廷）、国泰君安（李启文、刘校）、华泰证券（李锋、黄礼悦）、华西证券（王宁、胡杨）、长城财富保险资管（江维、杨海达）、长江证券（杨文建、杨洋）、浙商证券（沈钱、张菁）、中银证券（周世辉、曹鸿生、苏凌瑶）、blackrock（杨雅童）、Point72（张蕊名）、安信基金（曾博文）、北信瑞丰基金（邹杰）、东方基金（林子尧）、东吴自营（陶泽）、方正证券（赵璐）、光大保德信（魏晓雪）、国金资管（邱友锋）、国联证券（熊军）、海富通基金（陈华鑫）、海通证券（刘绮雯）、华创证券（熊翊宇）、华福证券（师浩云）、华富基金（范亮）、华金证券（王臣复）、华美国际投资集团（齐全）、华夏久盈资管（周武）、嘉实基金（潘润杰）、民生证券（罗松）、宁银理财（杨崮）、平安证券（徐勇）、瑞银证券（杜佳怡）、东方资管（李鹏）、太平养老（刘伟刚）、泰康资管（王嘉艺）、泰康基金（周昊）、五矿自营（喻言）、西南证券（周鑫雨）、兴业自营（王俊）、玄元投资（曾琳）、阳光资产（李曦辰）、银河证券（王霞举）、长城基金（程书峰）、招商证券（程鑫）、浙商资管（赵媛）、国寿资管（刘卓炜）、中海基金（周天昊）、中金公司（郭威秀）、中欧基金（刘寒冰）、中信建投（许光坦）、中银基金（郭昀松）、中银资管（白冰洋）、中邮证券（翟一梦）、涌容资产（王瑶）、圆和资管（陈慧玲）、广东正圆私募基金（黄汉玺、熊小铭）、湖南源乘私募基金（马丽娜、俞君）、上海钦沐资产（陈嘉元）、恒识投资（梁俊鸿）、北海棣增投资（吴雁宇）、北京泓澄投资（金善玉）、和铭资管（王希）、青骊投资（郭唯嘉）、上海冲积资产管理（蔡沛霖）、上海慧琛私募基金（黄盼盼）、上海彤源投资（潘贻立）、上海五地私募（成佩剑）、深圳前海华杉投资（申玉婷）、深圳惠通基金（郭双桃）、进门财经（王馨）
时间	2024年8月20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、公司上半年经营情况介绍



（一）业绩情况

整体来看：2024年上半年公司实现营业收入206,130.51万元，归属于上市公司股东的净利润15,822.63万元。

分季度看：受益消费电子复苏，公司自2023年三季度以来，营收/利润均逐季增长，业绩好转趋势明显。其中，2024年二季度营收/利润分别为120,495.12万元/9,921.57万元，环比分别+40.71%/+68.13%，复苏趋势进一步增强；同比分别+30.39%/18.24%，表明公司业绩拐点已至。



投资者关系活动
主要内容介绍

（二）市场地位

公司聚焦于中高端数控机床业务，具有完整的研、产、供、销、服体系。自成立以来，公司数控机床业务发展势头良好，发展质量全面提升，已成为产能规模最大、技术和产品宽度最广的行业龙头。

在3C领域，公司不断推进拳头产品钻攻机的技术创新，现已迭代至第八代，部分性能超越国际一线品牌，并已实现进口替代。截至目前，全球累计销量已达100,000台，市占率领跑行业。

在通用领域，由于下游行业分布广泛，机床企业竞争较为充分，规模企业较少。公司自2017年进入通用领域以后，凭借在3C领域积累的技术、产品、品牌、市场等优势，将其复制在通用领域的系列机型上，集中资源重点打造立式加工中心系列产品，公司立加出货量连续两年翻番，2021年出货量超过10,000台，截至目前累计销量近40,000台，遥遥领先，进一步夯实公司行业领先地位。

未来，公司将努力凭借较强的技术和品牌实力、良好的市场口碑、高性价比的产品、本地化的售后服务优势，加快通用产品市场占有率提升及高端化的步伐。海外市场、高端领域及新能源领域是公司未来发展的战略重点，公司将持续加大相关研发投入力度，



提升相关产品在通用领域的市场占有率。

（三）经营亮点

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，积极抓住消费电子复苏的有利条件，深入推进拳头产品钻攻机的进口替代进程，进一步提高市占率及全球市场地位；同时，公司还采取了强化预算、控制成本费用，积极开拓海外市场、高端五轴市场及新能源市场等措施，保障了生产经营的稳中向好趋势。

受益消费电子行业的持续复苏，公司拳头产品钻攻机保持高速增长。2024年上半年，公司钻攻机产品出货量同比增长超180%。且公司订单充足，截至报告期末，公司合同负债、发出商品账目价值分别为3.4亿/7.35亿，同比分别增长26.35%、141.25%。

海外持续贡献增量，打开成长空间。公司2024年上半年海外营收0.85亿元，同比增长近60%。同时，海外订单毛利率高于国内，高毛利的海外营收占比提高有望增强公司盈利能力。

公司高端五轴产品持续放量，助力公司估值提升。2024年上半年，公司五轴产品实现营收贡献近6,000万元，营收占比3%，同比增长516.21%。表明公司在五轴高端市场开拓上迈出了坚实一步，产品质量和服务水平已获客户认可。

公司加强内部管控优化，经营效能持续提升。2024年上半年，公司期间费用同比下降9.04%，销售/管理/财务费用分别为1.07亿/0.92亿/0.19亿，同比分别-4.23%/-14.64%/-5.59%。

二、问答环节

1、投资者：目前公司3C业务情况如何？钻攻机未来增量如何？

答：3C领域一直是公司的优势领域，拳头产品钻攻机可用于手机、平板、PC、Watch、AR/VR/MR等3C产品相关金属及非金属结构件的精密加工，在技术水平、产销规模、服务能力等方面可与国际领先企业（日本FANUC、日本兄弟公司）竞争，获得富士康、立讯精密、比亚迪电子、领益智造、蓝思科技、欧菲光、长盈精密等国内消费电子产业链龙头企业的高度认可，市占率领跑行业。受益消费电子行业的持续复苏，公司3C业

投资者关系活动
主要内容介绍



务营收占比进一步提高。

未来，公司拳头产品钻攻机市场前景广阔，需求量巨大，主要有以下四个驱动因素：一是，钛合金手机中框渗透率的持续提升，这种材质及加工工艺创新为公司钻攻机带来崭新市场机遇；二是，消费电子行业周期复苏，存量钻攻机设备更新市场需求持续释放；三是，手机 AI 创新有望引发新一轮换机潮，手机销量增加，导致下游客户扩产带来新增设备产能需求；四是，公司拳头产品钻攻机市占率的进一步提升。

2、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，尤其是五轴产品方面，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，特别是以五轴为代表的高端化产品，公司持续投入研发。

目前，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 靠 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，已逐渐形成竞争力。2024 年上半年，公司五轴产品实现营收贡献近 6,000 万元，已达去年全年水平，同比增长 516.21%，表明公司在五轴高端市场开拓上迈出了坚实一步，产品质量和服务水平已获客户认可。

未来，公司继续加大对高端产品的研发投入和市场开拓，随着公司高端产品的持续放量，营收占比的提升，有望带动公司盈利能力进一步提升。

3、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。

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 2023 年海外营收 1.45 亿元，同比提升 74.84%；2024 年上半年，公司海外营收

投资者关系活动
主要内容介绍



0.85 亿元，同比增长近 60%，继续保持高速增长。

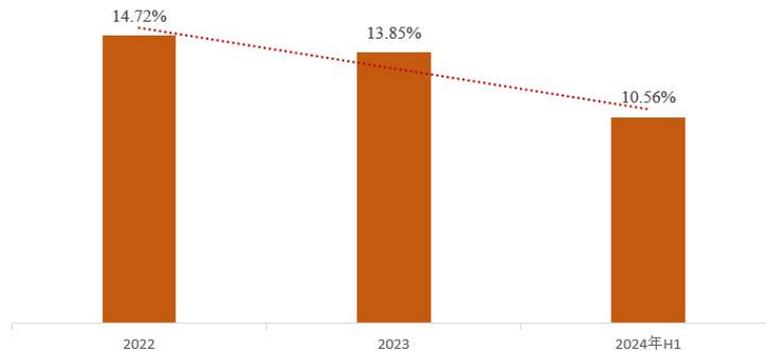
未来，公司将继续按计划推进海外营销网络、技术服务中心及海外生产基地的建设工作，持续开拓东南亚、北美、南美和欧洲等海外市场，持续提升海外营收的增长。同时，海外订单毛利率高于国内，高毛利的海外营收占比提高有望增强公司盈利能力。相信随着公司海外市场的不断扩张，将对公司业绩带来更加积极的影响。

4、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？

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。

此外，随着公司高端产品的放量及竞争力提升，公司毛利率也将得到进一步改善；同时，随着海外业务占比的持续提升，海外订单较高的毛利率有望带动综合毛利率的上升。

期间费用营收占比



同时，公司不断加强内部管理，经营效能持续提升。近三年公司期间费用（销售费用、管理费用、财务费用）营收占比持续下降；2024 年上半年，公司期间费用营收占比 10.56%，同比下降 9.04%；其中，销售/管理/财务费用分别为 1.07 亿/0.92 亿/0.19 亿，同比分别-4.23%/-14.64%/-5.59%。

投资者关系活动主要内容介绍

附件清单	无
日期	2024年8月20日