



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：2024-002

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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input 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	东北证券（毛在先、吴攀）、东吴证券（鲍娴颖）、平安证券（徐勇）、天风证券（俞文静）、五矿自营（喻言）、先锋基金（曾捷）、华金证券（王臣复）、大秦基金（杨春秋）、不繁私募（谢吉宾）、汉唐私募（王书江）、毕升私募（陈艺凡）、吉石资本（李吉）、前海睿景开元基金（燕子达）、嘉实财富管理（谢新刚）、keystone caipital（陈亮）、宽裕资产（章强）、前海粤鸿金融投资（汪伟杰）、Allianz Global Investors（Thomas Zhu）、瑞银证券（杜佳怡）、Classica Capital（Krystal Chen）、Columbia Threadneedle（Derek Lin）、China Pinnacle Equity Mgmt Ltd（P），Hong Kong（lan Liu）、Crestline Investors（P），USA（Alvin Pak）、Dymon Asia（Lin Tang）、FIL（Matt Egerton）、Freemont Capital（Da Zhao）、Grand Alliance Asset Management（Annie Su）、Hel Ved Capital（Daniel Guo）、Jarislowsky Fraser（Shuang Yun）、Loomis Sayles（Ji Zhang）、Nomura Asset Management, Taiwan（Emily Wu）、Ohio State Teachers Retirement System（Lawrence Liang）、Pictet（Anqi Hu）、Pinestone Asset Management（Wen Qing Xu、Nadim Rizk）、Pinpoint Asset Management（Don Cen）、Q Fund Management（Owen Liang）、Spathiphy（Kelly Luo）、Springs Capital（Sean Feng）、TD Asset Management（Sophia Tan）、UBS Global Wealth Management（Eve Li）、UOB Asset Management（Iris Fan）、Yiheng Capital（Jonathan Guo）
时间	2024年5月30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	<p>一、公司介绍</p> <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</p>



投资者关系活动主要内容介绍	<p>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> <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，</p>
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	<p>已实现下游 3C 核心用户的全面覆盖。</p> <p>自 2011 年公司第一代钻攻机产品面市以来，公司通过不断的技术创新，应用端优化，数据分析、测试对比总结技术经验，持续推进产品迭代升级，不断提高产品综合性能，并向高端化方向发展，目前该系列产品已升级至第八代——高效型五轴联动钻铣加工中心。对于钻攻机，公司的发展目标是深入推进进口替代，进一步提高市场份额。</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，公司拳头产品钻攻机 2023 年第四季度出货量已同比增长超 120%。</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，公司钻攻机产品有望迎来高速增长。</p> <p>2、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？</p> <p>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。</p> <p>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，</p>
---------------	---



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。

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）和霍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：公司目前海外销售情况如何，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。

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。

5、投资者：目前低空经济成为政策重点推进的方向，公司在低空经济中的作用和产

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>业布局情况？</p> <p>答：年初“低空经济”首次被写入政府工作报告；地方政策上，也已有多个省份将低空经济发展列入今年重点工作。低空经济作为国家战略性新兴产业，已是新质生产力的典型代表，公司高度看好低空经济赛道的增长空间和发展潜力，持续加强技术和产品布局，积极维护并进一步挖掘现有客户的订单潜力，同时在此基础上积极拓展新的客户，抓住产业发展新机遇。</p> <p>公司的核心产品中高端数控机床，有多款产品可用于直升机、无人机、电动垂直起降飞行器（eVTOL）等各类相关产品多种零部件的加工。</p> <p>6、投资者：公司核心部件的自主研发情况？</p> <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、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。</p> <p>7、投资者：未来公司毛利率将如何变化？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。

8、投资者：公司销售模式及规划？

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。

9、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。

投资者关系活动
主要内容介绍



10、投资者：本次变更“回购股份”的目的是什么？未来还会采取哪些举措提振股价，做好市值管理工作，回报投资者？

答：公司基于对未来发展前景的信心和对公司价值的认可，为提高股东回报，维护股东利益，增强投资者信心；同时，综合考虑公司经营情况、发展战略及股东合理诉求，公司于2024年5月24日召开第六届董事会第十三次会议审议通过了《关于变更回购股份用途并注销的议案》，同意公司将2022年度完成回购的股份用途由“全部用于股权激励计划或员工持股计划”变更为“全部用于注销并减少注册资本”，本次变更事项尚需公司股东大会审议通过。

长期看，公司的价值核心还是在于公司经营本身。一方面，公司会专注并深入主业提升核心竞争力，竭力全方位做大做强主业，持续提升公司经营效益并创造价值回报投资者；另一方面，将继续加强与资本市场投资者的沟通，积极有效地向市场传递公司经营发展成果，让公司内在价值在资本市场市值上体现。

11、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，公司与广州市霏鸿智能装备有限公司、大前机床（江苏）有限公司、安庆精研精密机械科技有限公司、乔那科数控装备（江苏）有限公司、深圳聚维新信息技术有限公司和赫勒精机（江苏）有限公司六家代表企业分别签署了战略合作协议，与广东中泰工业科技股份有限公司、大前机床（江苏）有限公司共同签署了三方战略合作协议。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，相互合作之后将实现资源共享、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

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>大的提升。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年5月30日