



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：2025-003

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	瑞银证券（杜佳怡）、博时基金（谢泽林）、东北证券（凌展翔）、长城基金（林皓）、大家资产（陈美玲）、银河证券（王霞举）、国寿资管（龚诚）、华夏基金（乌焕强）、财通资管（何智超、郭琦）、民生银行（杨桐）、长江养老（王正鹤）、国寿安保（韩涵）、中信证券（林峰）、东吴证券（周尔双、钱尧天）、中信期货（魏巍）、宝盈基金（李巍宇）、兴业证券（郭亚男）、银河基金（施文琪）、平安证券（李峰）、华泰资管（陈少楠）、上海证券（姚翔）、西部证券（牛先智）、中英人寿保险（祁诗皓）、方正证券（周小锋、赵璐、于化鹏）、东方资管（蒋蛟龙）、复星保德信（李心宇）、中银基金（王寒）、通用技术创投（侯锐骁、李宁、刘洋）、Neuberger Berman Singapore Pte. Limited（赵志铭）、紫金矿业（刘恋）、华宝信托（顾宝成）、中航信托（忻子焕）、Knight Investment（KuangRenlei）、Point 72（白杨）、Greenwoods Asset Management Ltd（蒋彤）、POINT72 ASSOCIATES II LLC（ZongEric）、TBP INVESTMENT ADVISORY（HK）LIMITED（LECalvin）、Fullerton Fund Management Company Limited（LiuHong）、Pinpiont（Zhiyao JIN）、杭州萧山港丽投资（吴雁宇）、上海富唐资产（胡爱军）、恒盈资本（赵哲锐）、广东光帆私募（王健超）、上海电气集团财务有限责任公司（赵梓峰）、深圳丞毅投资（胡亚男）、华夏财富创新投资（刘春胜）、世诚投资（邹文俊）、鸿运私募（张弼臣）、上海紫阁投资（倪耿皓）、上海灏霖投资（王若擎）、湖南金证投资（胡圳）、广州惠泰私募（邹舰）、上海五地私募（成佩剑）、华夏未来资本（孙勇）、上海杭贵投资（饶欣莹）、金蟾蜍投资（朱金科）、广州云禧私募（龙华明）、上海金旷投资（张海东）、青岛慕加和私募（杨童童）、深圳市明达资产（黄俊杰）、深圳市尚诚资产（黄向前）、海南君阳私募（张春龙）、中略投资（张祖良）、杭州慧实私募（章舜哲）、观富（北京）资产（詹凌蔚）、北京华软知识产权私募（曹棋）、浙江优策投资（王照峰）、深圳市尚诚资产（黄向前）、上海河清投资（史青）



时间	2025年4月27日
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：夏军 董事、副总经理：肖文 副总经理、董事会秘书：伍永兵
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>（一）2025年第一季度公司经营情况</p> <p>2025年第一季度，公司实现营业收入 104,794.16 万元，同比增长 22.37%；受益于营业收入增加、期间费用率降低及信用减值损失减少等因素，实现归属于上市公司股东的净利润 9,825.88 万元，同比增长 66.51%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9,410.38 万元，同比增长 145.43%。</p> <p>报告期内，公司聚焦高端数控机床主业，以“可持续高质量发展”为纲，通过“战略引领、创新驱动、客户至上”三位一体的发展模式，实现经营效益与核心竞争力的全面提升。报告期内各项工作扎实推进，经营质量持续提升，财务指标改善显著。</p> <p>（二）经营亮点</p> <p>1、3C 优势业务持续贡献业绩。2025 年第一季度，下游 3C 行业持续景气，客户需求延续上一年度的增长趋势，公司优势产品 3C 钻铣加工中心实现季度销售收入 4.10 亿元，同比增长 26.60%。</p> <p>2、高端数控机床销售大幅增长。公司五轴数控机床和大型卧式加工中心等高端产品销售持续保持增长态势，2025 年第一季度实现销售收入 0.46 亿元,同比增长 21.62%。</p> <p>3、应收账款回款持续改善。2025 年公司持续强化应收账款的管理，客户回款管理能力得到提升，一季度公司应收账款 12.62 亿元，环比下降 28.21%。</p> <p>4、持续实施内部精细化管理，费用管控效果显著。2025 年第一季度期间费用合计 1.25 亿元，期间费用率 11.93%，与上年同期相比减少 1.08%。</p> <p>5、加大研发投入，产品与技术创新。公司高度重视研发创新，第一季度研发费用投</p>



入 3,141.79 万元，较上年同期增长 43.17%。

6、经营性活动现金流表现优异。2025 年一季度，公司应收款项回收效果良好，经营活动产生的现金流量净额 25,607.26 万元，较上年同期增长 233.18%。

7、多项财务指标表现良好，基本面持续改善。盈利能力方面，2025 年一季度末总资产规模达到 113.76 亿元，较上年末增长 7.23%，总资产回报率 0.92%，也较上年同期（0.71%）有所增加；销售净利润率 9.68%，较上年同期（7.38%）增加超 2 个百分点；加权平均净资产收益率 1.92%，较上年同期（1.20%）也提高明显。运营能力方面，2025 年一季度公司应收款项管理效果显著，应收款项周转率提高，资产运营效率明显提升。

（三）2025 年第一季度重大事项

面对新时期经济形势和政策机遇，2025 年公司将继续聚焦主业发展，合理利用资本市场工具，不断总结管理经验，提升管理水平，实现高质量发展。2025 年第一季度重大事项具体包括：

1、向特定对象夏军先生发行股份，巩固控制权，优化公司资本结构，提升公司资本实力，提振市场信心。本次发行股票的数量不超过 100,917,431 股，募集资金总额不超过人民币 55,000 万元（含本数），募集资金净额将用于补充流动资金和偿还银行贷款，2025 年第一季度，该事项已完成股东会审批程序，相关工作正在积极推进中。

2、实施限制性股票股权激励计划，为主业发展提供保障。2025 年 3 月，公司披露了 2025 年限制性股票股权激励计划，拟向部分董事、高级管理人员、核心骨干员工合计授予 1,450 万股二类限制性股票（分两次授予，首期授予 1,300 万股，预留授予 150 万股）。公司限制性股票激励计划以高端智能装备业务相关的营业收入及净利润作为考核目标，兼具挑战性、科学性、合理性，2025 年第一季度，公司已向首期激励对象完成股票授予。

3、回购股份进展。公司于 2024 年 10 月 7 日召开第六届董事会第十五次会议、第六届监事会第十四次会议，审议通过《关于回购部分社会公众股份的方案》，公司拟以集中竞价交易方式回购部分社会公众股股份，用于股权激励计划或员工持股计划，本次

投资者关系活动
主要内容介绍



拟用于回购股份的总金额为 10,000 万元-20,000 万元，回购价格不超过 9.09 元/股（含），回购的实施期限为董事会审议通过回购方案之日起 12 个月内。截至 2025 年 3 月 31 日，公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 14,575,500 股，占公司总股本的 0.88%，回购金额 100,037,148.00 元（不含交易费用）。

4、盘活闲置物业，提高资产运营效益，聚焦主业发展。公司拟转让全资子公司东莞劲胜精密电子组件有限公司 100% 股权，通过转让全资子公司股权的方式，盘活公司闲置物业，提高资产运营效益。本次交易拟以竞拍的方式寻找意向交易方，目前尚无确定的交易方，亦未签署交易合同及协议。公司将根据竞拍的进展情况及后续协议签订的情况，并根据相关规定及时履行信息披露义务。

二、问答环节

1、公司 2025 年各产品的营收占比是多少？

答：2025 年第一季度公司实现营业总收入 10.48 亿元，其中公司 3C 钻铣加工中心实现销售收入 4.10 亿元，五轴和高端卧加实现销售收入 0.46 亿元，其他通用产品（包括立式加工中心、精雕加工中心、龙门加工中心、型材机、数控车床、走心机等）实现收入约 6 亿元。

2、目前消费电子下游需求如何？公司 3C 业务发展情况如何？

答：目前消费电子下游持续复苏，客户需求延续增长。3C 业务一直是公司的优势领域，主要面向手机、平板、PC、Watch 等 3C 产品相关金属及非金属结构件的精密加工，市场占有率领跑行业，已实现下游 3C 核心用户的全面覆盖。其中，拳头产品 3C 钻铣加工中心成功入选 2022 年国家制造业单项冠军产品。公司通过持续技术研发突破，营销牵引，规模化制造，不断推动进口替代，并在产品综合性能、技术水平、性价比和本地化服务等方面积累了多重优势，具有较强的品牌影响力和市场竞争力。

2025 年第一季度，下游 3C 行业复苏延续，客户需求延续增长。展望未来，公司钻攻机产品有望持续增长，主要驱动因素有：

（1）消费电子行业周期延续复苏，存量钻攻机设备更新市场需求持续释放；

（2）手机、PC 等产品新材料的应用以及手机外观方面的创新（如折叠屏），这种

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>材质及加工工艺创新为公司钻攻机带来崭新市场机遇；</p> <p>(3) 新兴领域的带动，如 MR 等可穿戴设备、工业 5G 基站建设、AI 智能家居产品及人形机器人等领域加工需求的增加；</p> <p>(4) AI 创新有望引发新一轮换机潮，手机及相关消费电子产品销量增加，导致下游客户扩产带来新增设备产能需求；</p> <p>(5) 国家近期推出一系列包括手机等数码产品在内的消费补贴政策力度空前，这不仅降低了 3C 终端消费购机成本，也为 3C 市场注入了新的活力，促进了 3C 产业的创新与发展。</p> <p>3、公司 3C 钻攻机前几大客户分别是哪些，收入占比情况如何？</p> <p>答：3C 业务是公司优势领域，拳头产品钻攻机基本已实现下游 3C 核心用户的全面覆盖，市场占有率领跑行业，终端客户包括国内外主要手机品牌厂商产业链上的企业。2024 年公司前五大客户均为 3C 企业，前五大客户总销售收入为 13.21 亿，占公司总收入比达 28.67%。</p> <p>4、中美对等关税是否会对公司造成影响？</p> <p>答：公司在美国地区尚无直接业务收入，本次美国加增关税事件对公司无直接影响；同时，公司的核心技术与零部件采购均不涉及原产地美国商品，美国提高关税未对公司产品的生产和销售构成直接冲击。公司目前订单饱满，将密切关注贸易政策、贸易环境的变化与发展，积极灵活调整市场策略和经营管理策略，抓住市场环境变化带来的新机遇，增强公司抗风险能力。</p> <p>5、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。公司后续将持续开拓五轴与高端卧加等高毛利率产品市场，随着公司各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</p>
---------------	---



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，集中资金、人员、资源发展前景更好、附加值更高的业务，提升综合竞争力。

6、目前人形机器人、低空经济等新兴领域成为政策重点推进的方向，公司在新兴领域的布局情况？

答：目前，机器人、低空经济、人工智能等新兴经济领域在国家大力支持下利好政策频出，产业化进程速度加快。在新兴市场领域，公司以“市场需求+技术创新”双轮驱动，根据市场态势及客户需求持续推进技术创新和产品研发，为满足人形机器人领域相关的关节部件、外框与骨架、灵巧手部件等结构件的精密加工，低空经济领域相关飞行器机身结构件、发动机关键零部件、螺旋桨叶片、动力系统零部件等结构件的精密加工，AI 硬件相关的 CPU/GPU 散热器、芯片制造设备等结构件的精密加工，公司对现有钻铣加工中心、立式加工中心、数控车床、五轴联动加工中心等产品进行了个性化改制和升级，并推出多款定制化产品，相关产品收入快速增长，为公司经营业绩带来了新的增长点。

投资者关系活动
主要内容介绍

公司密切关注新兴经济领域的发展新动向，积极开拓市场，目前已与人形机器人、低空经济、AI 等领域相关产业客户及其外发厂商展开合作。

7、公司海外销售情况如何？有哪些产品销售海外？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，公司积极开拓越南、印尼、土耳其、意大利、墨西哥、巴西等海外市场，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。2024 年公司海外收入 2.07 亿元，同比增长 42.61%。

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、新能源汽车、航空航天、5G 产业链、模具、医疗器械、轨道交通等诸多领域。

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、拉美和欧洲等海外市场，持续提升海外收入规模。

8、在数控机床产品高端化方面，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，也积极推动纵深高端化升级。公司已布局多



投资者关系活动主要内容介绍	<p>种五轴机床，包括五轴联动立式加工中心、五轴联动铣车复合加工中心、五轴联动钻铣加工中心、车铣复合七轴五联动加工中心等产品。</p> <p>目前，公司高端五轴和高端卧加产品的研发已取得了实质进展，实现了批量出货，相关产品的质量和服务水平已持续获得客户认可，高端数控机床销售大幅增长，五轴和大型卧加等高端产品 2025 年第一季度销售收入同比增长 21.62%。</p> <p>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，营业收入占比的提升，有望带动公司盈利能力进一步提升。</p> <p>9、公司在新能源领域的市场拓展情况如何，主要有哪些产品？</p> <p>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。</p> <p>公司面向新能源汽车行业布局了立式加工中心、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。</p> <p>其中，为适应新能源汽车领域的零部件量产加工需求，公司推出了高性能参数的 J、Q、K 系列高速产线型卧式加工中心，灵活应对包括前箱体（电机壳）、中间壳体、下油路板、减震塔、电控箱体、控制臂、铝制转向节等在内的汽车零部件加工。</p> <p>同时，公司面向新能源汽车产业链企业推出了三电系统（电池、电机、电控）、制动、转向系统所需的智能装备整体解决方案，根据新能源汽车部件加工需求，灵活推出由立式加工中心、龙门加工中心、数控车床、卧式加工中心产品组成的组合方案，以满足特定的加工需求。</p> <p>目前公司产品在新能源汽车领域得到客户普遍认可。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。</p>
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	<p>10、公司产业投资布局如何？</p> <p>答：为构建公司“内生式增长和外延式发展”双轮驱动的新发展模式，公司将产业投资上升为战略高度，专门成立集团投资部负责产业链投资业务，以整合行业资源，拓宽公司业务领域，完善产品线结构，提升公司整体竞争实力和盈利能力。</p> <p>截至目前公司在高端数控机床、智能控制系统、汽车精密冲压模具等业务领域投资多家企业，这些企业分别在高端精密五轴技术、3D 打印精细加工、数控系统 AI 应用等方面具有显著优势。同时公司通过产业投资与被投资企业深入开展合作，整合集团优势资源给投资企业赋能，实现资源、市场、技术等多方面协同效应。</p> <p>展望 2025 年，公司将根据战略发展需要，围绕数控机床产业链体系，针对高端机床技术及核心功能件等领域，继续积极寻求优秀投资标的，通过投资与并购，实现资源快速整合，突破高端数控系统、精密功能部件等核心技术瓶颈，降低进口依赖，提升产业链自主可控能力。</p> <p>11、公司核心竞争优势有哪些？</p> <p>答：（1）具备持续竞争力的技术研发创新能力：公司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；</p> <p>（2）具备完善的产业布局和领先的规模优势：公司总部位于深圳，在华南、华东、西南地区分别布局了东莞、苏州、湖州、宜宾四个大型自有产业基地，全面覆盖了国内最核心的制造业产业聚集群，并兼顾了供应链、生产（产能）、市场、客户、人才等公司发展最核心的资源需求。2024 年公司贯彻“小批量、多品种、快速交付、合理成本”生产经营理念，通过产能重构将湖州基地升级为公司制造总部，打造全国一盘棋，为应对市场增量需求提供强力支撑。</p> <p>（3）拥有较高的品牌美誉度和客户认可度：目前公司的数控机床产品与服务获得了 3C、通用、新能源等领域及其他新兴领域诸多下游行业一线客户的高度认可；</p> <p>（4）拥有安全、高效的供应链四大管控系统：通过成熟的计划管控、成本管控、质量管控、交付管控体系，确保公司制造环节的绝对安全与可控，交付能力行业领先；</p> <p>（5）拥有强有力的销售渠道体系：公司始终贯彻“以客户为中心”的营销战略，打</p>
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	<p>造了一支具备“敏捷服务、团结协作与目标导向”的高效能营销团队。公司构建以直销为主、经销为辅的销售模式，广泛覆盖国内外核心客户，助力公司切入不同的应用领域。</p> <p>12、2025Q1 毛利率环比 2024Q4 有所回升，具体原因是？</p> <p>答：2024 年四季度毛利率低主要是受会计政策变更的影响。2024 年四季度公司按《企业会计准则解释第 18 号》要求将销售费用售服维保费一次性结转至营业成本，导致 2024 年第四季度的毛利率比其他季度略低。</p> <p>另外，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。每季度销售产品结构比例不同，毛利率会有略微波动。公司后续将持续开拓五轴与高端卧加等高毛利率产品市场，随着公司各产品市占率及竞争力提升，规模优势形成，公司毛利率将得到进一步改善。</p> <p>13、2025Q1 经营性现金流净流入大幅向好，和客户抢买设备是否有关？</p> <p>答：公司 3C 领域业务增长快，3C 领域客户集中，订单金额大，不同客户回款节点差异也较大，部分大客户应收账款回款节点存在差异，2025 年公司持续强化应收账款的管理，客户回款管理能力得到提升，一季度，应收账款回收效果良好，公司经营活动产生的现金流量净额 25,607.26 万元，较上年同期增长 233.18%。</p> <p>14、2025 年公司经营如何展望？</p> <p>答：2025 年第一季度，公司实现营业收入 104,794.16 万元，同比增长 22.37%；业绩同环比均有大幅增长，实现归属于上市公司股东的净利润 9,825.88 万元，同比增长 66.51%，环比增长 175.55%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 9,410.38 万元，同比增长 145.43%，环比增长 150.72%。</p> <p>随着 3C 行业的持续复苏，新能源汽车市场持续渗透，及人工智能、低空经济、人形机器人等新兴经济领域的快速发展，展望 2025 年，公司将继续巩固优势业务市场占有率，积极推进五轴机床产品和海外市场发展，持续关注新兴产业崛起带来的新机会，我们预判公司业绩将延续目前增长趋势，2025 年营业规模和净利润有望持续保持增长态势。</p> <p>1、持续巩固核心产品的市场占有率，增强公司盈利能力。巩固在 3C 和通用领域的</p>
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	<p>竞争优势和市场占有率，强化钻攻机产品向五轴高端化升级，推进该产品在大 3C 领域的进口替代，打造国际品牌。</p> <p>2、丰富产品线，持续拓宽新能源和新兴经济领域应用赛道。丰富公司卧式加工中心、车床、龙门、五轴等产品线，以适应市场多元化需求。密切关注新兴行业发展趋势，以新能源和人形机器人、人工智能、低空经济等新兴经济领域应用为战略增长极，通过“技术升级+场景定制”双引擎驱动业务拓展，为目标市场客户提供具有竞争力的产品和整体解决方案。</p> <p>3、深化技术创新驱动发展战略，加大产品矩阵建设及核心技术自主化力度。在研发投入布局上，着重加大对新产品及核心功能部件的研发资源倾斜，同时聚焦前瞻性技术探索、基础性理论研究与应用性技术转化。</p> <p>4、积极推进产业投资与并购业务，发挥外延式增长引擎动力。根据战略发展需要，围绕数控机床产业链体系，针对高端机床技术及核心功能件等领域，继续积极寻求优秀投资标的，实现资源快速整合，突破高端数控系统、精密功能部件等核心技术瓶颈，降低进口依赖，提升产业链自主可控能力。</p> <p>5、积极布局海外市场，推动业务全球化发展。根据海外市场需求和客户产业转移需要，继续积极开拓东南亚、欧洲和拉美等海外市场，推进海外营销网络和生产基地的运营工作。</p> <p>6、全面建设智能化工厂。公司将持续的重视数字引领，以湖州智能化工厂为样板推进其他生产基地智能化建设，完善智能化生产流程，全面提高生产效率。</p>
附件清单	无
日期	2025年4月27日