



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：2026-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 路演活动	☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 现场参观	☐ 新闻发布会 ☐ 其他（电话会议/网络会议）
参与单位名称及人员	长城财富保险资产 胡纪元、长城基金 余欢、长信基金 刘纯宇、创金合信基金 张小郭、财通基金 翁嘉敏 蒋中煜、东方证券资产 谢成 蒋蛟龙、东吴证券 陶泽、东北证券周兴武、方正证券 朱柏睿、广发证券 刘夕黎、广发证券 范方舟、光大证券 黄帅斌、光大证券 庄晓波、国金证券 李嘉伦、国金基金 范亮、国联安基金 芮鹏亮 楼枫桦、国泰海通证券 刘绮雯、国投证券 欧阳天奕 郭玉明、国信证券 王鼎 吴双、国寿安保基金 韩涵 李博闻 李丹、海富通基金 陈林海、海南进化论私募基金 王中胜、华安基金 刘淑生、刘潇 曹一凡、华宝基金管理有限公司 毛文博、华福证券 王艳、华能贵诚信托 祝琳琪、华美国际投资集团 王书伟、华泰证券 张婧玮、华西证券 石城、华鑫证券 张涵、汇丰晋信基金 韦钰、翁公羽、汇添富基金管理 江健、嘉实基金 吴悠、建信理财 唐文成、交银施罗德基金 于畅、金鹰基金 方超、进门财经 杨颖杰、民生证券 周晓萌、明世伙伴私募基金 孙勇、诺安基金 黄友文、鹏华基金 胡颖 柳黎、平安基金管理 张荫先 季清斌、平安资产管理 史俊奇、上海非马投资管理 蔡峰、上海荷和投资管理合伙企业 盛建平、上海万丰友方投资 张荣福、深圳创富兆业 崔华钦、太平洋资产管理 章晓霞、天风证券 许俊峰 吴佩琳、新华基金 董晨阳、信达澳亚基金 邵广雨、鑫元基金 张峥青、野村东方国际 张帆、银华基金 周晶、银河基金管理 于嘉馨、招商证券 辛泽熙、招商基金 王欢、招商证券 李彪、浙商证券 邱世梁 张菁 胡嘉、中金公司 武锐行、中欧基金 卢纯青、中信证券：侯山 杨铭 安家正、中信证券资产 施洪斌、中邮证券 刘绮真、中国人寿养老保险 吕品洁 裴勇、圆信永丰基金 田玉铎、长江证券 赵智勇		
时间	2026年8月26日		
地点	线上电话会议		



上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：夏军 董事、副总经理：肖文 副总经理、董事会秘书：伍永兵 副总经理、财务总监：余永华 资本运营总监：彭予 董事长助理：尹晟
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍核心业务领域经营亮点 2026 年上半年，公司持续夯实 3C 行业传统业务优势，同时聚焦 AI 硬件（液冷、光模块）、新能源（新能源汽车、储能）、具身机器人等高成长性新兴赛道，依托“场景牵引”核心策略，精准布局各细分领域机床研发与一体化解决方案落地，深度把握下游行业景气上行周期及高端装备国产化替代的核心发展机遇，持续优化业务结构、拓宽增长边界，整体经营发展态势向好。 订单层面，报告期内公司经营成果亮眼，整体新签订单（不含税，下同）金额达 525,536 万元，较上年同期大幅增长 79%，报告期末合同负债较年初增长 82.05%，订单规模实现跨越式提升，为公司后续业绩释放筑牢充足的订单储备。分业务领域来看，传统核心业务稳健深耕，新兴赛道业务迎来全方位、多场景下的爆发式增长，业务结构优化成效显著。 公司重点布局的新兴产业赛道迎来高速增长，成为订单增量的核心驱动力，各新兴领域订单均实现大幅攀升。其中，AI 硬件（液冷、光模块）领域增长最为突出，新签订单 105,586 万元，同比增长 352.80%，占总订单比例约 20%，新兴核心赛道布局成效充分落地；新能源汽车领域新签订单 81,870 万元，同比增长 217%，占总订单比重 15.58%，公司新能源配套业务凭借良好的产品性能、稳定且自主可控的供应链交付能力、成本性价比等多重竞争优势，紧抓国产替代发展机遇，市场拓展速度迅猛；具身机器人领域新签订单 30,686 万元，同比增长 84%，占总订单比重 5.84%，赛道渗透率持续提升。整体来看，报告期内公司通用类新兴业务订单增长远超传统业务，业务结构更加多元化，逐步转型为传统业务稳底盘、新兴赛道多点爆发的多元化发展格局。 盈利层面，报告期内公司营业收入、净利润实现双增长，经营规模持续扩容。上半年公司实现营业收入 320,463.91 万元，同比增长 31.26%；实现归属于上市公司股东的净



投资者关系活动主要内容介绍	利润 30,107.46 万元，同比增长 29.11%，业绩增长主要源于整体订单规模的增长及费用率的降低，公司整体盈利持续优化。 盈利质量与费用管控方面，上半年公司综合毛利率为 24.09%，较上年同期小幅下降 0.97 个百分点，主要系不同毛利率产品线的收入结构差异影响。同时，公司费用端管控成效凸显，上半年公司期间费用率为 11.10%，同比下降 0.96 个百分点，公司精细化管理、降本增效的经营策略落地见效，保障了公司整体盈利水平的稳定。 二、问答环节 1、2026 年上半年公司在液冷、3C、新能源汽车、光模块、机器人等重点领域的占比是多少，客户结构情况如何？ 答：2026 年上半年公司总订单额为 52.5 亿元，增速主要来源于通用领域新兴赛道行业带来的需求增长，分领域来看：AI 液冷及光模块相关领域订单 10.05 亿元，占比 20%；新能源汽车领域订单 8.12 亿元，占比 15.58%；具身机器人相关领域订单超过 3 亿元，占比 5.84%。客户结构方面，除传统 3C 大客户外，3C 相关产业链客户及部分新能源客户是当前主要客群。 2、公司目前的产能情况如何？ 答：公司产能供给有充足保障。公司产能布局完善，国内以湖州为制造总部，同时布局苏州、宜宾、东莞三个基地，海外新建越南基地，共计五个生产基地，厂房布局均处于正常运转状态。公司采用总装为主、非核心工序外包给供应商的委外加工合作模式，该模式可在行业爆发式增长时快速提升产能，是公司的核心竞争优势之一。 3、2026 年 1-7 月液冷领域的订单体量与去年相比有什么变化？液冷领域的主要客户有哪些？公司在液冷领域布局的设备类型有哪些？ 答：2026 年是公司液冷业务爆发元年，2025 年相关业务主要以客户打样、小批量设备交付为主，2026 年上半年液冷加光模块相关领域订单已达 10.05 亿元，实现大幅增长。客户方面，广泛覆盖 AI 硬件源头厂商的供应链企业。产品方面，公司布局的液冷加工设备以钻攻机、立加、型材机为主，根据客户加工需求定制化配置功能。
---------------	--



投资者关系活动 主要内容介绍	4、公司在光模块领域的布局情况如何？ 答：公司已获得光模块领域批量设备订单，预计 2027 年光模块赛道设备需求增大。光模块加工对机床设备精度、稳定性要求高，且单批次采购量大，业态与 3C 生态高度相似，客户黏性强。 5、液冷领域扩产景气度的可持续性如何？ 答：液冷行业 2025 年以打样、小批量交付为主，2026 年才正式进入量产阶段。目前仅海外头部客户的需求进入放量阶段，其他海外 AI 厂商、国内算力厂商的需求还处于起步阶段，且中心算力之外的端侧算力需求尚未启动，预计整个行业的景气周期可持续。 6、液冷、机器人领域机床企业竞争对手较多，公司如何看待未来的市场份额分配？ 答：液冷、机器人领域的加工设备以立加、钻攻、型材机为主，市场份额主要由三个因素决定：一是客户黏性，二是产品对下游场景的适配性和加工精度，三是短期产能交付能力。公司在上述领域具备三大优势：一是 3C 客户与 AI、机器人客户群体高度重合，客户黏性强；二是公司可提供全制程加工设备，且可根据下游需求提供定制化配置，产品适配性高，同时公司产品精度、稳定性都能满足客户加工需求；三是公司柔性生产经营模式，产能弹性空间大，产能响应速度快，具备交付大规模订单的生产能力。 7、公司如何展望机器人领域的营收体量？ 答：公司将人形机器人和机器狗合并为具身智能板块布局，当前机器狗出货量高于人形机器人出货量，二者的结构件、机电电控等加工需求可共用加工设备，公司相关设备可同时覆盖两类产品的加工需求。具身智能板块当前增速低于 AI、光模块赛道，但发展前景较大，市场空间广阔，预计未来 3-5 年市场会有较大爆发。未来公司将重点拓展具身机器人产业链客户，进一步扩大在该领域的收入规模。 8、公司一季报经营现金流持续为负原因？ 答：公司经营性现金流阶段性承压转负，本质是上游核心零部件付款账期短、下游客户回款周期较长，叠加承接大额订单前置加大备货，营运资本持续占用现金所致。随
-------------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	着后期客户账期回款逐步收回，经营现金净流量将会改善。 9、公司的核心竞争力是什么，3到5年乃至更长期的战略规划是怎样的？ 答：（一）公司核心竞争优势如下： （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； （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、西南及海外地区分别布局了东莞、苏州、湖州、宜宾及越南制造基地，全面覆盖了国内及东南亚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、人才等公司发展核心的资源需求。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。同时，公司越南生产基地的投产，大大增强了公司全球制造能力，为公司海外业务拓展提供可靠的供应链支持。 （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； （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； （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。 （二）战略规划如下： 面对全球制造业智能化、高端化、绿色化加速演进的新格局，以及国内“双碳”目标与进口替代战略深入推进的政策机遇，继续锚定高质量发展目标，围绕“以人才为中心，以市场和技术为两个基本点”的企业发展理念，从技术创新、市场拓展、组织建设、人才培养、产业协同五个维度，扎实推进“1-3-8”战略规划落地，全面推动技术突破、市场拓展与管理精进，奋力开启高质量发展新篇章。具体举措包括：
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	（1）持续深化技术创新驱动发展战略：加大研发投入，攻关数控系统、智能电主轴等核心技术与部件；升级五轴产品矩阵，布局新能源汽车、AI 液冷、低空经济等新兴领域，紧抓航空航天国产化机遇，通过省级实验室、校企合作与创新中心，提升技术转化与市场响应能力。 （2）持续巩固核心市场领先地位，聚焦关键领域业务发展：以技术+市场双轮驱动，稳固 3C 与通用产品核心优势；加速新能源汽车领域产业化，组建专项团队攻坚 AI、机器人等前沿场景；紧跟产业转移趋势，布局东南亚、欧洲等海外市场，推进越南基地建设，提供“装备+服务”一体化支持。 （3）深化三大管控体系与智造升级，筑牢高质量发展根基：同步推进“成本、效率、质量”全周期管控，全员降本、数字化提效、闭环质控；以湖州工厂为标杆，推动各基地数字化改造，融合工业互联网与 AI 技术，打造智能工厂，筑牢运营根基。 （4）推进资本运作项目落地：将向特定对象发行股票作为重点工作，合规有序推进，加强多方协同，确保项目尽快落地。 （5）推动产业协同与外延整合，补强产业链关键环节：聚焦高端数控系统、精密部件等薄弱环节，通过投资并购整合优质资源，降低进口依赖，提升产业链自主可控水平。 （6）深化激励与人才建设机制，全面激活组织创新活力：完善中长期激励体系，加大核心骨干激励力度；设立专项人才储备池与创新中心，系统性培育技术领军者，激活组织创新活力。
附件清单	无
日期	2026年8月26日