



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：2025-007

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☒其他（电话会议/网络会议） ☐路演活动 ☐现场参观
参与单位名称及人员	天风证券（朱晔、温玉章、高静怡、薛长安）、博时基金（谢泽林）、平安基金（季清斌）、摩根基金（史彬）、银河证券（王霞举）、阳光资管（李曦辰）、华福证券（卢大炜）、工银瑞信（李迪）、国泰海通（欧阳天奕、刘绮雯）、博道基金（刘俊）、泰康资管（王凌力）、太平洋资管（熊毅）、国金证券（李嘉伦、曾爽）、西部利得（侯文生）、东方资管（蒋蛟龙）、野村东方（方婧姝）、东兴基金（周昊）、凯基自营（郭亮亮）、浙商证券（张菁）、中泰证券（谢校辉、王子杰）、国联民生（任泓霏）、长江证券（杨文建）、东吴证券（钱尧天）、申万宏源（苏萌）、国海证券（孟美辰、杜先康）、东北证券（周兴武）、创金合信（张小郭）、方正证券（朱柏睿）、信达证券（韩冰）、招商证券（陈之馨）、长城证券（张靖苗）、中金公司（王梓琳、尹航）、华泰证券（李倩倩）、中信建投（许光坦）、广发证券（汪家豪）、中信证券（安家正、魏巍）、中银证券（曹鸿生）、西部证券（邱策宇）、财通证券（郭亚新）、中邮证券（虞洁攀）、华安证券（陶俞佳）、同泰基金（董万江）、长江资管（汪中昊）、光大证券（刘勇）、金元证券（卢圣元）、Pleiad Investment Advisors Limited（Simon Sun）、Golden Nest（Enze Ni）、中信保诚（孙浩中）、stillpoint（万智宇）、承珞投资（马行川）、湖南源乘私募（彭晴）、深圳创富兆业（吴赞宇）、晨燕资产（倪耿浩）、深圳前海华杉投资（申玉婷）、上海陆宝投资（张小迪）、杭州睿银投资（傅深林）、东方睿石投资（唐谷军）、上海途灵资产（赵梓峰）、深圳市凯丰投资（曹博）、进门财经（钱盛、李少芳）
时间	2025年10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 IR：彭予
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 （一）2025 年三季度公司经营情况 2025 年前三季度，公司实现营业收入 382,595.45 万元，同比增长 16.80%；归属于上市公司股东的净利润 34,793.26 万元，同比增长 72.56%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 34,090.44 万元，同比增长 106.81%。净利润增速远高于营收增速，表明公司增长质量高，盈利能力的提升并非来自偶发因素，而是主营业务的实质性改善带来的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。 （二）经营亮点 1、3C 优势业务持续贡献业绩。2025 年前三季度，下游 3C 行业持续景气，受益于 AI 创新驱动的消费电子换机潮及钛合金中框、折叠屏手机渗透率增加，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。 2、产品结构持续优化。公司在牢筑 3C 业务基本盘的基础上，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。报告期内，公司通过产品升级与降本增效、拓展高附加值订单，实现了利润结构的优化和毛利率的增长，盈利能力增强。 3、加大研发投入，产品与技术创新。公司高度重视研发创新，持续加大各产品系列整机、核心功能部件、基础共性技术、数控系统应用二次开发等方面资源投入及创新成果转化，2025 年前三季度研发投入 1.03 亿元，同比增长 41.25%。 4、持续实施内部精细化管理，费用管控效果显著。2025 年前三季度期间费用合计 1.25 亿元，期间费用率 11.79%，与上年同期相比减少 1.43 个百分点。



投资者关系活动主要内容介绍	5、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，在营收持续增长的情况下，前三季度公司应收账款 13.49 亿元，同比下降 23.27%。 6、经营性活动现金流表现优异。2025 年前三季度，因大客户集中回款增多，公司经营活动现金流净额同比转正，实现 1.78 亿元，同比增长 167.95%。。 7、多项财务指标表现良好，基本面持续改善。2025 年前三季度，盈利能力方面，销售净利润率 9.31%，较上年同期增加 2.86 个百分点；加权平均净资产收益率 6.63%，较上年同期增加 2.60 个百分点；基本每股收益 0.21 元/股，同比增长 75%；运营能力方面，2025 年前三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。 二、问答环节 1、目前下游消费电子领域景气度较高，公司 3C 业务发展情况如何？是否具备持续性？ 答：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，具有较高的品牌粘性和客户认可度。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。 展望未来，公司钻攻机产品有望持续增长，主要受益于以下方面： （1）消费电子行业 AI 创新引发新一轮电子产品更新迭代，AI 手机、智能手表、戒指、VR、MR 等智能穿戴设备等智能电子产品销量增加，导致下游客户扩产带来新增设备产能需求； （2）钛合金手机中框渗透率的持续提升以及折叠屏手机的普及应用，这类消费电子产品材质加工及外观工艺创新为公司钻攻机带来增量市场需求； （3）公司密切关注下游客户需求，积极根据客户加工需求的变化对钻攻机进行迭
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	代升级，通过增加刀库容量等技术改革创新满足客户对效率提升的需求； （4）消费电子行业正处于复苏周期叠加创新周期的向上趋势中，存量钻攻机设备更新市场需求持续释放； （5）报告期公司拳头产品钻攻机市场拓展成效显著，国产替代加速，共同推动市占率的进一步提升。 2、公司在通用领域的布局情况以及未来规划？ 答：在通用领域，公司的立式加工中心系列市场占有率国内领先，拥有深厚的客户积累；卧式加工中心、五轴加工中心、车铣复合加工中心等高端产品受益于人形机器人、新能源、低空经济等新兴领域的发展，以及叠加公司针对客户需求对现有产品进行更新升级、推动新产品研发、提供全面覆盖加工需求的解决方案，如针对人形机器人领域的加工需求推出了小五轴，对出货量有拉动作用。未来，公司将持续关注新兴行业发展趋势，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。 3、折叠屏渗透率的提升对公司设备有怎么样的拉动作用？ 答：折叠屏手机渗透率提升，为公司设备业务带来明确的增量机遇，核心拉动作用体现在两个核心环节： （1）金属结构件加工需求直接增量：折叠屏手机为保障折叠可靠性与结构强度，其金属结构件（如铰链组件、边框加强件等）的数量、复杂度显著高于传统直板机。这直接带来两方面设备需求：一是加工量增加，需更多设备满足产能；二是单个产品加工工序更复杂、时长更长，推动客户新增设备投资以匹配生产效率，其中钻攻机作为金属结构件加工的核心设备，将直接受益于这一增量。 （2）精密加工设备的高端化需求突破：折叠屏的核心部件（如转轴）对加工精度、稳定性要求极高，公司已针对性推出高端精密加工设备，可有效提升转轴等关键件的加工精度与生产效率，匹配头部客户技术标准。目前公司已与行业头部终端及供应链客户展开联合开发与测试验证，有望提前锁定技术与客户优势，在折叠屏新品进入放量周期占据先机。
---------------	---



投资者关系活动主要内容介绍	4、从报表端看到存货和合同负债处在较高水平，目前存货的结构以及后续季度设备交付情况如何？ 答：公司主要采用“以销定产”的生产模式，即主要按订单进行生产，适当对标准机台进行备货，以实现对客户订单的快速响应。公司存货包括原材料、在产品、库存商品和发出商品等。目前占比较高的存货主要为发出商品，待客户验收后确认为收入，公司存货结构及金额与当前经营规模基本匹配。 同时，合同负债（预收款）保持较高水平，印证了公司在手订单充足，客户下单意愿强烈。从订单到交付的周期因产品而异，钻攻机、立加等标准机型周期相对较短，而五轴、龙门等定制化程度高的产品周期较长。综合来看，当前的高位合同负债和存货，为后续几个季度的收入确认提供了良好保障，交付节奏预计将保持稳健。 5、公司目前减值情况如何？未来是否会进一步计提减值？ 答：目前公司减值主要包括：（1）资产减值：主要受闲置厂房价格下行影响，但目前价格已经在底部区间，未来继续下探的可能性较小，预计进一步产生大额减值的可能性较小；（2）存货跌价：主要针对长期闲置的呆滞料进行计提；（3）应收账款减值：公司按照会计准则，依据审慎原则进行账龄和单项计提。 公司将通过强化资产全流程管理，有效控制资产减值风险。具体而言，公司将以市场真实需求为导向，优化库存与原材料备货策略，结合行业趋势与客户订单动态调整备货量，同时加强库存周转管理，定期排查滞销存货及闲置房产，通过盘活资产方式降低存货跌价及资产减值风险；针对应收账款，公司将加强事前风险把控，同时建立常态化催收机制，加大逾期款项催收力度，确保回款及时，切实减少应收账款减值损失。 6、3C 今年景气度较高，同时有新品发布预期，从行业维度来看，是否有看到下游相关厂商资本开支意愿提升的趋势？ 答：结合当前 3C 行业较高的景气度及新品发布预期，从公司一线客户沟通反馈来看，观察到下游厂商资本开支的复苏与提升趋势，核心特征概括为三点： （1）头部厂商投资意愿显著增强。无论是终端品牌还是核心供应链厂商，围绕今年至明年的新品迭代需求，在关键领域的投资动作明显加快。具体集中在三大方向：一
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	是新材料应用，如钛合金结构件、超薄玻璃盖板等新型材料的加工产线；二是新结构，针对折叠屏、一体化机身等新形态产品的专属生产设备；三是新产能储备，为应对潜在的新品销量高峰，提前布局产能扩张。 （2）资本开支增长幅度有明确支撑。经初步判断，此轮 3C 行业资本开支意愿的提升幅度，相较于前两年的行业低谷期，可能实现双位数以上的同比增长。 （3）投资方向与公司产品升级高度契合。下游客户的设备投资重点，一方面集中在需要适配钛合金等更高硬度材料的高效钻攻机；另一方面集中在需要满足折叠屏转轴、精密组件等加工需求的高精度精雕机与五轴设备。这两类核心设备恰好是公司近年产品升级的重点方向，能匹配客户的投资需求。 7、公司海外布局情况如何？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，公司成立海外事业部，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。报告期内，公司越南生产基地正式投产，全球化布局加速。海外生产基地的设立，有利于公司充分利用当地的资源优势，降低海外业务整体运营成本，便捷服务海外客户，增强公司产品在全球市场中的竞争力。 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、公司在人形机器人、低空经济、人工智能硬件等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传感器、关节部件、外框与骨架、灵巧手部件、谐波减速器核心零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、
---------------	--



投资者关系活动主要内容介绍	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。 由于人形机器人、AI 硬件等领域的业态模式，公司此前覆盖的 3C、汽配等领域客户都是相关产业链中的重要组成部分，具备良好的客户积累和先发优势。 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 硬件等领域相关产业客户及其外发厂商展开合作，为公司经营业绩带来了新的增长点。 9、公司产业投资布局如何？ 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。 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。 未来，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。 10、公司毛利率改善，主要是受益于哪些因素？未来是否有持续改善的空间？ 答：2025 年前三季度公司毛利率的改善主要来自于：（1）由于下游需求旺盛及规模效应凸显，3C 钻铣加工中心等产品毛利和销售占比同步提升；（2）海外布局成效凸显，海外业务毛利率高，收入增长为公司综合毛利率的改善贡献积极作用。 公司后续将持续开拓具备高附加值的高端产品市场以及产品毛利率较高的海外市场，随着公司各产品市占率及竞争力提升，规模优势得到巩固，公司毛利率也将得到进
---------------	---



投资者关系活动 主要内容介绍	一步改善。 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，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。 11、公司未来经营的中长期计划如何？ 答：2025 年前三季度，公司实现营业收入 382,595.45 万元，同比增长 16.80%；归属于上市公司股东的净利润 34,793.26 万元，同比增长 72.56%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 34,090.44 万元，同比增长 106.81%。 前三季度 3C 行业的持续复苏，目前景气度有望延续。同时，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都处于快速发展阶段，市场前景广阔。未来，公司将继续巩固优势业务市场占有率，积极推进高端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 年全年营业规模和净利润有望持续保持增长态势。 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。 2、关注新兴领域以及技术迭代带来的新增需求。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，纳入公司长期战略规划，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。 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，实现数控系统等核心零部件的技术突破，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，构筑技术护城河。 4、加大产业投资力度，构建公司“内生式增长和外延式发展”双轮驱动的新发展
-------------------	--



投资者关系活动记录表

投资者关系活动主要内容介绍	模式。公司将根据战略发展需要，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，提升公司整体竞争实力和盈利能力。
附件清单	无
日期	2025年10月27日