

我们一直用心努力,为客户创造价值——



广东创世纪智能装备集团股份有限公司
地址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号
网址：www.gdcci.com 手机：19875469152

创世纪风

2026

第2期 总46期

内部期刊

传播企业文化 传递品牌价值

广东创世纪智能装备集团股份有限公司 主办

▶ 市场前沿

世纪精工，以实力诠释“中国智造”

▶ 专题策划：如何更好地掌握和运用AI技术？

▶ 标杆人物

电驴踏阡陌 实干赴山海

——刘喜：一名基层营销者的成长求索之路



主 办：广东创世纪智能装备集团股份有限公司
承 办：集团人力资源管理中心
协 办：创世纪党支部 创世纪工会 创世纪各分/子公司

总顾问：夏军
总策划：罗育银
主 编：余永华
执行主编：张大勇
特约通讯员：刘波华 麦家俊 滕松峰 严文轩
美术编辑：张大勇
编辑中心：
地 址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号
电 话：19875469152
邮 编：518103
网 址：www.gdcci.com

Sponsor: Shenzhen Create Gentury Machinery Co.,LTD
General Counsel: Xia Jun
Master Planning: Luoyuyin
Chief Editor: Yuyonghua
Executive Chief Editor: Walker
Special Reporter: Liubohua Maijiajun Tengsongfeng Yanwenxuan
Art Editor: Walker
Address: No.154 Nanpu Road,Xinqiao Street,Bao 'an District, Shenzhen
Website: www.gdcci.com



CONTENTS

03..刊首语 FOREWORD

加速AI时代管理重构 促进认知与战略跃迁

05..动态资讯 NEWS

09..市场前沿 MARKET FRONTIER

世纪精工，以实力诠释“中国智造”
以体系化优势构筑高端制造竞争壁垒

13..专题策划 SPECIAL SUBJECT

『学习企业精神』专题策划：如何更好地掌握和运用AI技术？

19..标杆人物 ROLE MODEL

电驴踏阡陌 实干赴山海
——刘喜：一名基层营销者的成长求索之路

23..特别报道 SPECIAL REPORT

从课堂到市场：营销基础人才培养的实战之路
世纪精工 智创未来

27..客户故事 CUSTOMER STORIES

携手台群精机锋拓精锻在新能源赛道跑出“加速度”
宁波欧酷散热的精密制造之旅



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

借一程山海 赴夏日新光
珍惜当下
生而为人 向阳而生
行有不得 反求诸己
新手爸爸

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE

夏花初绽 荷香盈溢
——创世纪集团2026年第二季度员工活动集锦

公司AI的核心观点：主要围绕“AI时代的管理重构”、“共生型组织构建”以及“认知与战略跃迁”展开。其核心思想是，AI不仅是效率工具，更是重塑商业底层逻辑和组织形态的驱动力，企业需从“竞争逻辑”转向“共生逻辑”，管理者需从“管控者”转向“价值判断者”和“生态架构师”。AI的核心观点梳理：

一、AI对管理逻辑的底层重构。管理者的“判断权”重构：AI的“计算理性”能提供最优解，但无法替代人类的价值判断。管理者需保持对决策逻辑的理解权，防止“自动化平庸”，在AI建议与组织长期价值冲突时，坚持价值判断。管理为经营服务：AI提升了管理效率，但管理不能脱离经营。AI的应用重点需用经营策略来校准，管理效率需转化为经营敏捷性，用经营成果检验管理动作，防止管理“空转”。授权与角色重构：AI接管了重复性、规则化工作，授权的本质从“给资源”变为“给机会”（给挑战性任务）。管理者需从“执行监督者”转向“系统架构师”和“价值伦理官”，设计人机协作流程。

二、构建“共生型组织”。从“竞争”到“共

生”：AI时代打破了行业边界，竞争不再是零和博弈，而是共生关系质量的竞争。公司需构建基于顾客价值创造和跨领域价值网的“共生型组织”，实现互为主体、价值共创、利益共享。人机共生协作：AI在组织中不再是被动工具，而是具有主体性的新成员。组织需构建“人机混合小组”，实现人机协同进化，让AI拓展人类的认知边界，而非简单替代人类。

三、认知与战略跃迁。从“寻找答案”到“定义问题”：AI能瞬间生成无数答案，但真正稀缺的是基于人性洞察和价值判断“定义问题”的能力。管理者需放下对过往经验的执念，拥抱AI的“涌现”能力，探索未知。从“管控工具”到“共生伙伴”：AI是拓展认知边界的伙伴，管理者需与之协同进化，构建开放、信任、普惠的AI商业生态，实现价值普惠和可持续发展。

四、领导力跃迁。AI时代的领导力分为四个层次：掠夺型（资源争夺）、竞争型（比拼效率）、共生型（人机协同、价值共创）和生态型（构建跨边界价值生态）。管理者需向“共生型”和“生态型”跃迁，通过赋能和协同，带领组织穿越周期。

加速AI时代管理重构 促进认知与战略跃迁

集团副总裁兼集团办主任 罗育银

世纪集团举办
“AI转型 勇毅前行”专题培训



当前，AI技术方兴未艾，正加速重构产业格局。为抢抓时代机遇，占领新兴产业高地，破除部分员工在AI技术应用中“不愿转、不敢转、不会转”的思想误区，3月30日，世纪集团在深圳总部举办了“AI转型 勇毅前行”专题培训，公司七等位及以上管理层参加了培训。本次培训采用“线上+线下”、“主会场+分会场”联动模式，除深圳总部外，湖州、苏州、宜宾、东莞等基地也同步连线。

培训会上，集团董事长夏军强调，本次培训是公司拥抱AI的全新切入点，全体干部必须高度重视，从现实工作场景抓起，真学真用。针对转型初期的阵痛，夏董提出极具温度的“容错学习观”，鼓励全员打破顾虑、反复钻研。

夏董还明确了集团AI转型的两大核心维度：一是自上而下，压实责任。从集团主要干部到中高级干部，再穿透至中基层干部，层层带动，形成全员学习的“雁阵效应”；二是业务驱动，实战导向。以业务场景的实际功能需求为驱动，在深耕本部门流程的同时，跨部门交流上下游业务流，用新知识重构、优化现有业务，切实提升组织的战斗力与转型意愿。

夏董最后强调，AI转型是一场必须打赢的“持久战”，公司将在不影响各部门存量资源的前提下，提供充足的增量资源保障，全力支持各项智能化工作的常态化推进。（图/文 集团信息管理部）

凝心聚力创佳绩
宜宾基地单月产量成功突破1500台

春末夏初，捷报频传。宜宾基地全体员工勠力同心、奋勇拼

搏，随着最后一台数控机床检验入库，宜宾基地4月产量成功突破1500台，创下历史新高，为火红的五月献上了一份厚礼！

在冲刺产能的关键阶段，公司领导高度重视，杨春岭总深入宜宾基地车间现场，并与各部门负责人座谈交流。宜宾基地运营负责人冯志颖总牵头，成立质量、安全专项管控小组，同步强化现场7S管理，规划与调整生产布局。要求各部门负责人及安全管理人员开展夜间轮值，确保高产期间现场有序、运行流畅、管理提升。

面对订单激增、人员与物料紧张、交付周期缩短等多重挑战，宜宾基地迅速响应，科学统筹。各部门紧密衔接，员工们加班加点、埋头苦干、轻伤不下火线，以高度的责任心和使命感，高质量完成了各项生产任务，充分展现了基地能打硬仗、敢打胜仗的团队精神。



在产量持续走高之际，基地始终坚持安全第一、质量至上，本月通过强化现场安全巡查、开展专项隐患排查、组织安全操作规程再培训与质量标准再培训等系列举措，在产量历史性突破的同时，实现了安全生产“零事故”与产品质量的稳定受控，真正做到了高产稳产，质安并进。

在紧张的生产冲刺中，宜宾基地积极开展员工关怀，为高强度工作的一线伙伴提供了坚实的后勤保障：夜间关怀牛奶、面包、饮料等准时送达，让加班的同事们暖胃更暖心，以更充沛的精力投入工作。

温情驱寒意，针对气温波动、现场员工伤风感冒多发的情况，宜宾基地特别熬制了可乐姜茶，把这份驱寒暖意送到了每一位员工手中。1500台是里程碑，更是新起点。下一步，宜宾基地将继续持续优化产能、提升品质，向着更高的目标稳步迈进。（图/文 宜宾基地）

湖州制造总部开展“五一”户外出游活动



春日盛景，万物向荣。为丰富员工文化生活，舒缓大家日常工作的压力，增进团队凝聚力与向心力，在美好的五一假期，公司组织全体员工开展团建出游活动。让大家暂别工位、走出生产岗位，走出固定位置，奔赴山野春光，在放松休憩中邂逅美好，在同行相伴中凝聚温情。

游玩过程中，远离工作的繁杂，清风拂面，风景动人。大家放下工作的疲惫，结伴而行、谈笑风生，沉浸式感受生活的生机与美好。无论是沿途的自然风光、惬意的休闲时光，还是互帮互助、结伴打卡的温馨瞬间，都定格成属于我们团队的美好画面。同事之间打破工作壁垒，近距离交流谈心，拉近了彼此的距离，消解了日常工作的疲惫与压力，氛围轻松又温暖。

一场轻松的团建出游，不仅是一次身心的放松，更是一场凝心聚力的成长之旅。短暂的休整蓄力，是为了更好地奔赴前路。本次五一团建活动，不仅让大家舒缓了压力、陶冶了情操，更充分展现了全体员工积极向上、团结友爱的精神风貌，进一步增强了团队的归属感、幸福感和集体凝聚力。

时光正好，未来可期。短暂的团建时光圆满落幕，但属于我们的奋斗故事仍在继续。未来，愿全体同事带着春日的热忱与旅途的好心情，把团结协作、积极昂扬的状态融入工作之中，凝心聚力、脚踏实地、奋勇前行！以更饱满的热情、更昂扬的斗志迎接新的挑战，携手并肩，共创公司美好新篇章！（图/文 湖州制造总部）

世纪童乐 悦动你我
世纪集团发放“六一”儿童节特别福利

世纪童乐，悦动你我。一年一度的“六一”儿童节前夕，世纪集团“六一”福利也如期而至。为让员工子女过一个快乐的儿童



节，和往年一样，公司今年继续购买“六一”儿童节礼品，作为一项特别的福利，发放给员工子女，以表达公司对员工家庭及其子女的关爱，培养员工以司为家的感恩情怀。

6月29日上午，深圳集团总部以及湖州制造总部、苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）、东莞基地、宜宾基地等各单位根据公司的统一安排，同时发放由集团总部统一采购的“六一”儿童节礼品——国内知名品牌儿童专用水杯。为了适配员工子女兴趣需求，此次购买的儿童专用水杯分为蓝、粉两种颜色，以满足男、女小朋友的色彩喜好。

在发放“六一”礼品时，为增强仪式感，苏州华东总部、装备三事业部（华领智能）等单位还用礼品摆出“六一”的形状，拿到礼品的员工家长兴高采烈地在“六一”造型前合影，兴奋之情溢于言表。夏季已经到来，饮水量增多，这一只只儿童品牌专用水杯，将为小宝贝们带来方便的饮水需求。



随着世纪集团连创佳绩，员工福利也在持续提升。“六一”儿童节不仅有儿童特别礼品，每年7-8月间，还会举办暑期幼儿园，帮助员工解决暑假期间未成年子女看护难题，目前已连办十届，受到众多员工的点赞。世纪向来重视员工家庭幸福及其子女健康成长，未来随着公司的快速发展，员工将会越来越多地享受到公司发展的红利。（文/集团人力资源管理中心 图/深圳集团总部、宜宾基地）

湖州制造总部举办
“2026年安全生产月”系列活动



在全国第25个“安全生产月”期间，湖州制造总部聚焦“人人讲安全、个个会应急——排查整治风险隐患”主题，扎实开展安全生产月系列活动，践行全员履职、夯实基础能力，升级管理举措、营造安全氛围，全面筑牢安全生产防线！

6月1日早上，安全生产月活动启动仪式在基地全员早会举行，集团领导杨春岭总进行动员讲话并带头签署安全承诺。随后，基地各级现场管理人员陆续完成安全承诺签署。当日下午，组织开展安全月主题专项培训，并邀请长兴县泗安交警中队警官现场开展交通安全知识宣导。

6月11日下午，由集团领导杨春岭总带队，组成安全检查小组，开展全覆盖隐患排查整治行动，并建立隐患台账、落实闭环整改，从源头化解各类安全风险。



6月17日下午，组织基地全员开展实战化应急演练，全面提升应急处置协同能力。当天晚上，顺利举办安全趣味活动，让员工在活动中学习安全知识，有效提高安全积极性。

6月15-23日，公司开展线上安全知识竞赛活动，有效强化了员

工安全知识储备、激发主动学习热情。

6月27日下午，安全技能比赛活动顺利完成，此次比赛共7支参赛队伍，均顺利完成比赛。通过比赛，让参赛人员熟练使用消防器材、提高应急抢险救灾能力，充实应急救援后备力量。

本次安全生产月系列活动，从宣传布设到启动仪式，从安全培训到隐患排查整治行动、从应急演练到趣味活动、从线上知识竞赛到线下技能比赛，全员安全意识与应急实操能力得到全面提升，安全文化氛围愈发浓厚。下一步，湖州制造总部将持续巩固活动成果，推动安全宣教常态化、长效化，切实筑牢安全生产防线，让安全理念内化于心、外化于行。（图/文 湖州制造总部）

粽叶飘香 情满端午
创世纪集团举办2026年端午节节庆系列活动



端午佳节至，浓情粽香来。在2026年端午节到来前夕，为弘扬传统民族文化，丰富员工业余文化生活，6月16-18日，创世纪集团在深圳总部及各基地同步举办了以“粽叶飘香 情满端午”为主题的节庆系列活动，主要包括发香粽、中午加餐以及举办员工同乐会，以实际行动传承民族文化，将节日的温情与关怀送达每一位员工。

粽飘香情暖人心。6月16日，在集团统一安排下，深圳总部、湖州制造总部、苏州华东总部、东莞基地、宜宾基地、装备三事业部（华领智能）各单位向员工发放了由集团统一采购的品牌香粽，有栗子、蛋黄、大肉以及豆沙四种味道，满足了员工对不同口味粽子的需求。一只只圆润饱满、清香扑鼻的传统粽子，承载着集团对员工的深深祝福与关怀，也让员工切实感受到公司大家庭的温暖。

为了让全体员工过一个丰盛、喜庆的端午节，6月17日中午，深圳



集团总部及各基地食堂组织了节日特色加餐。

举办员工同乐会，是各单位端午节节庆的重点戏。6月17日傍晚，深圳总部员工同乐会现场，精心安排了包香粽、DIY香囊、套圈等传统活动项目，同时又新设置了端午滚滚乐、快乐保龄球闯关游戏。各部门同事暂别繁忙的工作，陆续赶到同乐会现场，争先恐后地玩游戏、包粽子、制香囊。活动最后，参与的同事几乎都成了“幸运星”，有人亲手包制了一大包香粽，有人赢得一份甚至两份精美礼品，还有人手工制作了多种气味的香包，收获满满。

端午夜员工同乐会也在各基地同步展开。在活动项目上，各基地也是推陈出新，安排了一些员工喜闻乐见的游戏，比如湖州制造总部除了包粽子、制香囊、投壶、烧烤等传统项目外，还推出了安全逃生、安全拼图等与培养员工安全意识相关的游戏；苏州华东总部除了传统的包粽子、DIY香包/五彩绳等活动外，也推出了超级保龄球等闯关游戏。在其他基地，宜宾基地组织开展了包粽子、套圈、投壶等游戏，东莞基地开展了套圈、钓粽子等游戏，装备三事业部（华领智能）开展了端午节趣味知识问答、传气球等游戏。

此次端午节节庆系列活动是创世纪集团积极践行“让员工工作与生活更美好”企业理念的生动体现。创世纪始终将关爱员工、传承文化视为企业建设的重要组成部分，通过举办形式多样的传统节日活动，让每一位员工都能感受到传统文化的魅力，在共度佳节的过程中增强员工的归属感与荣誉感，进一步凝聚全体员工团结奋进的向心力。（文/集团人力资源管理中心 图/深圳集团总部、宜宾基地）

迎“篮”而上 毅往无前
创世纪集团第九届“创世纪杯”篮球赛圆满结束

迎“篮”而上，毅往无前。7月3日晚，创世纪集团第九届（2026年）“创世纪杯”篮球比赛随着决胜局的最后一个哨声，在沙井中亚热血运动馆圆满落下帷幕。

本次篮球比赛由公司“乘风破浪”篮球协会承办，分为初赛和决赛两个阶段。来自集团总部、装备三事业部（华领智能）以及东莞基地的50余名篮球健儿，组成四支战队——信管队、破局者队、华领队、今晚打老虎队，展开冠军、亚军、季军、殿军4个团队奖项以及“最佳球员”个人奖项的争夺战。

6月27日晚，初赛在新桥街道宝沙联篮球场正式打响。本次比赛采用“先打满60分者胜”的独特赛制，极大增加了比赛的悬念与观赏性。经过3小时两轮次的激烈角逐，由装备三事业部（华领智能）同事组成的华领队，与主要由东莞基地、产品开发部同事联合组成的今晚打老虎队，凭借过硬的实力与默契的配合，从各自组别中成功突围，会师冠亚军决赛。



7月3日晚，决赛在沙井中亚热血室内运动馆举行。决赛采用“四节计时制”，最终破局者队凭借更稳定的发挥拿下季军，信管队收获殿军。之后的夺冠战在华领队与今晚打老虎队之间展开。随着终场哨声响起，比分定格在30:44，今晚打老虎队成功登顶第九届“创世纪杯”总冠军宝座，华领队虽与冠军失之交臂，但他们全场奋战的顽强表现同样值得尊重，荣膺亚军。

赛后举行了简短而隆重的颁奖仪式。除了冠亚季军各归其主外，来自冠军队——今晚打老虎队的魏广龙凭借在比赛中的精彩表现，摘得此项殊荣。

本次比赛进一步增强了跨部门之间的交流与凝聚力，再次展现了创世纪人团结协作、积极向上、勇于拼搏的精神风貌。“创世纪杯”篮球赛不仅是速度与力量的较量，更是公司企业文化的生动体现，迄今为止，已连办九届，成为创世纪员工彰显精神活力、传递企业文化价值观的重要平台。（图/文 集团人力资源管理中心）

编者按：今年4月下旬，在上海举办的“第十四届中国数控机床展览会”（CCMT 2026）期间，集团副总裁罗育银接受《数控机床市场》记者采访，就创世纪钻铣加工中心在3C市场、五轴加工中心在新能源汽车、AI液冷等新兴市场的应用前景，以及创世纪主动拥抱AI、开拓海外市场等情况，进行了深入而精辟的论述。以下内容为该刊记者对罗总的采访稿（注：本文刊登于《数控机床市场》2026年6月刊“精英人物”栏目）。



世纪精工， 以实力诠释“中国智造”

——访广东创世纪智能装备集团股份有限公司副总裁罗育银先生

《数控机床市场》记者 郭倩

“工业母机”是制造业的基石。然而，长期以来，国内高端数控机床市场主要被国外品牌占据。在今年4月底落幕的CCMT 2026（第十四届中国数控机床展览会）上，我们看到了一批持续向高端市场攀升，不断追求技术创新的国产机床企业，正受到广泛关注。

广东创世纪智能装备集团股份有限公司（以下简称“创世纪”）就是其中之一。775平米超大展台，创世纪携全矩阵高端智能装备、前沿加工方案，全方位呈现集团在五轴联动、精密加工、智能制造领域的核心竞争力。

以钻铣加工中心打响3C市场

公司副总裁罗育银在接受本刊记者采访时表示，他本人2012年加入创世纪，依靠专业化的团队分工、规范的配套管理机制、专业型人才的引进，创世纪迅速在行业站稳脚跟。2014年，创世纪的钻铣加工中心产能实现大爆发，生产规模不断扩大，成为很多手机零部件制造、笔记本等3C企业的首选。

罗育银谈到，钻铣加工中心与立式加工中心在主体结构上高度相似，但二者最显著、最直观的区别在于刀库设计。钻铣加工中心通常配备夹臂式刀库，也被称为飞碟刀库，这种刀库具有独特的结构优势，能够实现快速、精准的换刀操作，显著提升加工效率。其中，T-500B作为系列中的3C钻铣加工中心代表机型，更是凝聚了技术沉淀的精髓。其独特的夹臂式刀库设计实现快速换刀，配合24000转BT双面定位主轴、大直径丝杠及460mmZ轴行程，在3C电子精密零件加工中展现出卓越性能，成为3C领域高效生产的核心装备，并荣膺工信部颁发“国家制造业单项冠军产品”。

同时，创世纪的钻铣加工中心也在不断迭代。十年间，通过持续优化底座结构、升级铸件工艺，机器运行稳如磐石；智能电箱集合系统不断迭代，搭载高速PLC引擎让操作更便捷、运行更可靠；在精度和加工效率上的精进，更经得起市场和时间的双重考验。

2025年，创世纪以累计出货逾11万台的里程碑成绩，成为国产CNC钻攻之中的“3C加工之星”。与此同时，公司产品逐渐向高端升级，立式五轴系列机床开始批量下线，并推出“赫勒”及“霏鸿”高端机床品牌。公司相继建立深圳市院士（专家）工作站、智能精密加工关键技术工程实验室、广东省工程技术研究中心、深圳市企业技术中心4个高端研发创新平台，并在深圳、



苏州、西安等多地设立研究院，开发机床云解决方案，助力下游客户实现数字化生产过程管控，升级AI智能机床产品，实现自主感知学习、自主优化决策、自主控制执行，为客户定制智能自动化生产线、搭建数字工厂。

罗育银表示：“只有把规模做大，把技术、市场、管理做强，实现规模与实力的双重跃升，我们才有底气成就客户的工业梦想。”如今的创世纪，总部位于深圳，拥有5个现代化生产基地（湖州、宜宾、越南、东莞、苏州），员工总数逾3000人，机床年产能超过3万台，销售和服务网络已延伸至50多个国家和地区，成为国内同类企业中技术覆盖最广泛、产品线最全面的企业之一。

锚定新能源汽车、AI液冷等新兴市场

本次CCMT展会，创世纪为广大客户带来了新能源汽车、智能机器人、AI液冷散热、低空飞行器等多个行业前沿应用解决方案，全方位呈现在“新质生产力”领域的精密加工、高效生产、智能控制等方面的卓越实力，吸引了众多意向客户深度洽谈。展会现场，罗育银向记者饶有兴致地介绍了几台参展机床。

针对新能源汽车零部件加工，创世纪展出了卧式五轴加工中心J9AB，它适用于箱体类零件，壳体类零件的加工，特别适合于复杂异形零件的加工。其外形小巧紧凑，节省空间，高速度，高效率的设计，提升产能；从单机到自动线，扩产增效方式灵活，是汽车零部件量产加工的选择。

针对AI服务器、高端算力设备液冷部件加工，创世纪机床主打高效精密切削，解决液冷板、散热件等核心产品加工痛点，展出了多款新机型：首先是五轴立式加工中心T-V320UA，特别适配小型箱体类、曲面盘类等复杂曲面零件的多品种批量加工。该机床采用了高精度的线轨及丝杆，机床具有更好的动态响应性，可以实现高速切削；其次是C-500-3D多通道加工中心，它采用三主轴三工作台的结构设计，三个Z轴可以独立设置补偿值。三通道同步加工，效率可达普通机型的近3倍。可选配中心出水主轴，通过高压冷却液有效降低切削温度，延长刀具使用寿命。特别适用于AI接头、液冷连接器等精密部件加工。



此外，针对人形机器人关节、躯干等精密零部件加工，创世纪展出了T-6050-2四头门式加工中心、T-320UA立式五轴加工中心等产品，兼顾柔性精度，轻松实现复杂零件一次装夹完成加工；面向无人机、eVTOL等低空装备，创世纪 FH135P 五轴联动铣车复合加工中心、CX700-2000车铣复合七轴五联动加工中心等产品惊艳亮相，可高效完成航空级铝材、钛合金等材料的精密加工，支撑低空产业高质量发展。

被问及为何创世纪能够快速响应新兴市场的制造需求时，罗育银总结道：一基于创世纪长期的技术积累，对新兴市场以及客户需求有充足的技术积累与沉淀；二是基于创世纪数字化、智能化、模块化的生产组织管理，能够快速高效地满足客户需求；第三是基于创世纪长期与供应链密切的合作，能够高效地组织供应链配套。



未来三到五年，没有AI的企业将很难留在市场的牌桌上。不改变，AI就会淘汰我们，所以我们不是被动接受，而是主动拥抱。未来的AI企业，从客户需求到供应链及时化配送，再到生产线高效运转，每一个环节都要被AI重构。

——创世纪集团副总裁罗育银

主动拥抱AI，积极开拓海外市场

随着产品线和产品力的提升，创世纪也在海外找到了第二增长曲线，产品从“国产替代”走向“全球竞逐”。

事实上，近年来，随着国产数控机床性能提升以及产业链逐渐完善，数控机床国产化速度不断加快，越来越多的国内机床企业开始将目光投向海外市场，寻求新的增长空间。在这样的背景下，创世纪将旗下可用于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的钻攻机、立加、卧加、龙门、五轴等产品出口海外，开拓越南、印尼、土耳其、意大利、墨西哥、巴西等海外市场。

“未来三到五年，没有AI的企业将很难留在市场的牌桌上。不改变，AI就会淘汰我们，所以我们不是被动接受，而是主动拥抱。未来的AI企业，从客户需求到供应链及时化配送，再到生产线高效运转，每一个环节都要被AI重构。”罗育银如是说到。

他表示，未来三到五年，创世纪将以这一理念为发展动力，依托AI技术，将工艺能力、刀具应用技巧及编程技术等宝贵经验转化为可进化的智能体，以提供智能编程、工艺优化、预测维护、自动检测等全方位服务，以最低成本、最高效率实现深度赋能。



在第十四届中国数控机床展览会（CCMT2026）展会现场，集团中央技术中心田沙院长接受《数控机床市场》记者采访，深度解读了创世纪核心优势，集团凭借体系化人才培养、行业服务型技术积累、供应链协同与规模化生产交付四大维度，构筑起中国高端制造真正的竞争壁垒。



创世纪集团在巩固3C行业既有优势的基础上，前瞻性布局新能源汽车、人形机器人、AI液冷、低空经济四大高成长新兴赛道，针对性开展细分领域专用机床研发与方案落地。这一战略选择紧扣国家“十五五”产业升级方向，精准覆盖当前最具增长潜力的先进

制造领域。在新能源汽车领域，公司方案覆盖电池、电机、电控三大核心部件加工；在人形机器人领域，针对关节壳体、躯干结构件等复杂曲面精密零部件，提供兼顾柔性精度加工方案；在AI液冷领域，聚焦服务器及高端算力设备液冷部件加工痛点，以高效精密切削能力提供最优解；在

以体系化优势
构筑高端制造
竞争壁垒

集团营销中心品牌推广科 刘波华

低空经济领域，面向无人机、eVTOL等装备，可高效完成航空级铝材、钛合金等难加工材料的精密加工。

行业服务型技术积累与体系化人才建设，是创世纪持续创新的底层支撑。集团拥有超20年数控机床行业经验，形成十大主营产品系列，涵盖钻铣加工中心、立式加工中心、龙门加工中心、五轴加工中心、多头多通道加工中心等全品类，是国内少数能提供如此完整产品矩阵的机床企业。田院长在访谈中还特别强调，体系化人才是创世纪构筑竞争壁垒的第一要素，集团已建立起覆盖研发、工艺、应用、服务等全链条的专业人才体系，能够深入理解各细分行业的加工工艺痛

点，快速响应客户定制化需求。

供应链协同与规模化交付则确保了创世纪从技术优势到市场优势的高效转化。集团通过长期供应链体系建设和深度协同，实现了从核心功能部件到整机集成的全链条整合能力，确保大批量交付场景下的品质稳定和成本可控。公司不仅具备单机研发制造能力，更能为客户提供从单机到自动化产线的整体解决方案，在多行业加工场景中，帮助客户快速实现产能爬坡。

同时，以“AI智领”为战略方向，创世纪正将AI与智能化技术深度融入高端装备创新，推动产品从传统制造装备向

智能化制造平台升级，主动拥抱工业母机智能化标配化趋势。CCMT2026期间，创世纪展台接待大量专业客户洽谈合作，多项意向订单加速释放，充分体现了市场对公司综合实力的高度认可。

创世纪集团正以“体系化人才×行业服务型技术积累×供应链协同×规模化交付”的复合优势，构筑中国高端制造真正的竞争壁垒。在新质生产力加速落地的产业浪潮中，创世纪集团将继续以硬核实力和前瞻布局，引领中国机床产业迈向全球价值链更高端。



A—转型
勇毅前行如何更好地
掌握和运用A—技术？

▼当前，A—技术方兴未艾，正加速重构产业格局
▼在A—技术应用中要破除『不愿转、不敢转、不会转』的思想误区
▼全体干部必须高度重视A—，从现实工作场景抓起，真学真用
▼A—转型是一场必须打赢的『持久战』，公司将，提供充足的增量资源保障

前言：今年3月，集团董事长夏军在“A—转型 勇毅前行”专题培训会上，进一步明确了公司A—转型的两大核心维度：一是自上而下，压实责任。从集团主要干部到中高级干部，再穿透至中基层干部，层层带动，形成全员学习的“雁阵效应”。

二是业务驱动，实战导向。以业务场景的实际功能需求为驱动，在深耕本部门流程的同时，跨部门交流上下游业务流，用新知识重构、优化现有业务，切实提升组织的战斗力与转型意

01 从7S管理看AI工具如何重塑一线工作

● 宜宾基地行政BP 李天祥



每天下午宜宾基地的7S管理不需要再挨个电话催促整改了——企业微信群聊里，Workbuddy机器人已经自动推送好了当日7S检查通知和隐患统计表；每周五下午，各生产区域周评比结果公布准时在群里出炉，13个区域的总扣分、总得分、责任人一目了然。这一切的背后，是企业微信智能表格与Workbuddy的无缝协同。

◎一张表，让隐患“看得见”

过去检查7S，靠的是纸质单据和Excel台账，隐患描述、整改前后对比、责任人跟踪都散落在不同地方；现在，宜宾基地7S与安全隐患清单智能表格把所有环节聚合到一张表里。检查日期、区域、隐患区域、责任人、隐患描述、隐患图片、整改建议AI、整改后图片、预计完成时间、责任部门、隐患类型、整改完成状态——十余个字段一应俱全。现场录入，AI自动生成整改建议，整改前后图片直接上图对比。截至6月第2周，平台已累计记录隐患766条，往期数据可追溯、可对比，月度安全总结自动归集，让“数据多跑路、员工少跑腿”。

◎一个机器人，让整改“推得动”

表格再完美，没人看也是“沉睡的数据”。把智能表格与Work-

buddy打通后，机器人在每日固定时间自动向群聊推送两条关键信息：一是检查任务通知，明确检查时间、范围；二是当日隐患统计表，把未整改的隐患按责任人归类，点对点推送提醒。6月17日这天，系统就一口气推送了9条未整改隐患，覆盖李映全、王芝江、郭健、吕永超、卢双毅等责任人，把“催一催才动一动”变成了“不催也会动”。

在当今和未来时代，掌握AI技术将是我们提升工作效率的必要工具，更成为我们生存和工作的必备技能，那么在日常工作中，我们将“如何更好地掌握和运用AI技术”？以下列举6位同事应用AI技术的心得体会以及使用方法。

buddy打通后，机器人在每日固定时间自动向群聊推送两条关键信息：一是检查任务通知，明确检查时间、范围；二是当日隐患统计表，把未整改的隐患按责任人归类，点对点推送提醒。6月17日这天，系统就一口气推送了9条未整改隐患，覆盖李映全、王芝江、郭健、吕永超、卢双毅等责任人，把“催一催才动一动”变成了“不催也会动”。

◎一张榜单，让责任“扛得实”

每周五下午，Workbuddy自动生成7S检查各生产区域周评比结果，按总扣分、总得分、评分系数、改善加分四个维度，对动平衡与5栋茶水间休息区、光机5-1轴承室、仓库6栋、仓库5栋2楼等13个区域进行排名。同一份表格里，13位责任人的姓名、得分、扣分原因清晰可见——谁做得好、谁要加把劲，用数据说话，比任何口头表扬和批评都更有说服力。

夏总在“A—转型，勇毅前行”专题培训中强调，要“真学真用”，打破“不愿转、不敢转、不会转”的思想误区。7S智能管理的实践告诉我们，AI并不遥远，也不神秘——它就藏在每一次自动推送、每一张数据看板、每一份智能排名里。当我们愿意迈出第一步，把“试试看”变成“天天用”，成为一线工作中最自然的存在。

下一步，我们计划把这套“智能表格+自动化推送+数据排名”的范式，复制到行政管理、员工关怀等更多场景，让每一位创世纪人，都能成为AI时代的受益者。

02 以AI赋能技术，为创造客户价值

● 西北研究院 张金凤

当前，AI技术正加速重构产业格局，集团举办“A—转型，勇毅前行”专题培训，既是抢抓时代机遇的战略举措，也是破除“不愿转、不敢转、不会转”误区的关键一步。夏董事长提出的“我们



一直用心努力，为客户创造价值”的企业精神，为我们掌握和运用AI技术指明了方向——AI不是单纯的技术工具，更是提升服务质量、创造客户价值、推动集团发展的核心助力。作为集团一员，主动拥抱AI、熟练运用AI，既是履职尽责的要求，也是实现个人成长与企业发展同频共振的必然选择。

面对AI转型浪潮，我深刻认识到，唯有转变思想、主动作为，才能跟上集团转型步伐。此前，我也曾存在“怕出错、不会用”的顾虑，担心AI应用会增加工作负担。但通过本次培训，领导提出的“容错学习观”让我豁然开朗，也让我明白，AI转型是一场“持久战”，犯错是学习过程中的常态，观望的成本永远比试错的成本更高。同时我也清晰认识到，AI的核心价值是“赋能”而非“替代”，AI能将我们从繁琐的重复性工作中解放出来，聚焦于更具创造性、更能体现价值的核心工作，这与我们“为客户创造价值”的企业精神高度契合。

结合自身工作实际，我将从三个方面着力，切实掌握和运用好AI技术。一是筑牢学习根基，践行“真学真用”要求。主动利用集团提供的学习资源，从基础操作学起，逐步掌握AI工具在日常办公、业务处理中的核心功能，同时借鉴行业内优秀应用案例，探索适合自身岗位的使用方法，摒弃“被动学习”心态，养成“用中学、干中学”的习惯。二是立足业务实际，坚持实战导向。围绕本部门业务流程，将AI技术与具体工作场景结合，比



如利用AI整理业务数据、优化沟通流程，同时主动跨部门交流，了解上下游业务需求，用AI技术重构、优化工作环节，提升工作效率和服务质量，切实将技术优势转化为服务客户的能力。三是主动传递正能量，带动身边同事共同进步。积极分享自身学习经验和使用技巧，带动身边同事打破思想顾虑，主动尝试AI应用，践行集团“自上而下、层层带动”的要求，助力形成全员学习AI、运用AI的“雁阵效应”。

AI时代，掌握AI技术已成为职场生存和发展的必备技能。今后，我将始终以企业精神为指引，秉持“容错学习观”，持续深耕AI应用，在实践中锤炼本领，在创新中提升价值，既助力集团打赢AI转型“持久战”，也以实际行动践行“用心努力，为客户创造价值”的初心，为集团占领新兴产业高地贡献自己的一份力量。

03 拥抱AI技术，以实战为刃

装备一事业群湖州PE组 叶梦梦

说实话，刚听到公司要全面推动AI转型的时候，我心里五味杂陈。第一个冒出来的念头是：AI要是连表格都能自动整理，那我们还有什么价值？那几天每次打开电脑，看着桌面上那一堆待处理的文档，心里都在犯嘀咕——这些活是不是早晚全让机器干了。但真正开始用起来之后，想法慢慢发生了变化。

第一次真正接触AI，是因为老大让我整理一批工装申购单，要把型号、数量、申请人信息按固定格式填到表里，还要写明需求背景和技术需求。问题在于，我对这些申购单具体用在什么地方、技术需求该怎么描述，其实一知半解。心里想这不正好试试AI嘛，但我连从哪下手都不知道，就试着让它帮我梳理一个框架，再根据框架一点点填充内容。结果出来的那一刻我彻底傻眼了——型号和数量对不上，有几行的申请人名字直接消失了，还有整列格式完全跑偏。对着那份“加工”过的表格折腾了

半天，最后还是老老实实打开原始文档手动重填了一遍。本来想省时间，结果比直接做还多花了将近两个小时。

后来再用AI就学乖了。只先丢一小部分数据试运行，看看输出格式是否规范、字段有无错乱，确认万无一失再处理全部。虽然时不时还是出点小岔子，但至少不会再把自己坑进去了。这件事让我意识到，AI能帮我把“从无到有”的第一步走完，但“从有到好”还得靠自己——方向怎么定、细节怎么调、哪些内容真正可行，这些判断机器做不了。



我也试过专门找时间系统地学AI，但说实话，教程看了一堆，转头就忘了。反而是遇到具体问题的时候，带着问题去查、去试，印象最深刻。做着做着，就慢慢摸到了一点门道。比如后来才发现，指令里如果不带具体例子，AI经常会自由发挥；格式要求没写清楚，它就会按自己的习惯乱排。所以我现在的心态是：不用等“准备好了”再用，碰到不会的就现学现卖，一边做一边摸索，反而进步更快。

回顾这段摸索的过程，有三点体会比较深。一是“真学真用”，学到一个技能就立刻在真实场景里跑一遍，哪怕只是个小任务，也比看十遍教程管用。二是跨部门交流也很重要，AI应用往往涉及上下游业务流，大家各自在不同环节摸索出来的经验，相互分享一下，有时候能少走不少弯路，形成一种互相带动的氛围。三是保持耐心，AI这东西不是一两天就能熟练的，今天会了一个功能，明天碰到新问题可能又卡住了，但只要持续摸索，常练常新，慢慢就能摸到其中的门道，积累出属于自己的实战手感。

刚开始那种“迟早被取代”的担心，现在想想有点过于紧张了。AI确实能做不少事，但它出过的那些乌龙也让我看清楚了一点——它只能处理明确指令下的标准化任务，但凡遇到模棱两可的型号、有歧义的备注、需要结合实际情况做判断的地方，它就帮不上忙了。工具能接手的，永远是那些最重复、最不需要动脑

子的环节，剩下的还是得人来。

用了这段时间，我慢慢觉得AI就像一个不太靠谱但偶尔能帮忙的新同事——你不能完全信任它，得盯着、得调整、得替它收拾烂摊子，但它也确实能分担一点机械劳动。回过头看，真正需要担心的不是被工具取代，而是不会用工具的人可能会更容易被落下。每天弄懂一个小功能，允许自己犯错，允许工具犯错，慢慢磨合，总能找到合适的用法。

04 以AI赋能人才培养创实效

装备一事业群营销支持科 杨国云

在数控机床行业数字化转型的大背景下，AI早已不是遥远的技术概念，而是优化培训效率、破解制造企业人才培养痛点的实用工具。结合一线培训实操经历，我对AI落地企业培训有几点务实思考。

过去培训工作中存在不少低效痛点：面向全国两百多个销售服务网点，每次新品上市、竞品分析、FABE销售话术打磨，需要耗费数天撰写课件、整理培训试题、汇总多区域参训复盘报告；异地线上线下同步培训时，很难精准捕捉不同大区销售人员知识薄弱点，统一化课程无法适配新人、资深销售、售后工程师的差异化学习需求；海量机床故障案例、客户谈判实战经验零散存放，难以系统化沉淀为标准化培训教材，优秀经验无法快速复制传承。



落地应用中，我以轻量化、场景化思路把AI融入全流程培训工作。在课程研发端，依托AI快速梳理立式加工中心、五轴机床等产品技术参数，批量生成产品卖点话术、竞品攻防对比初稿，原本三天的课件打磨工作压缩至半天，我将更多精力放在案例筛选、线下实战课程设计上；每次培训结束后，AI自动整理现场录音、签到数据、随堂测试成绩，一键生成多维度培训

复盘报表，精准定位学员薄弱知识点，为后续专项补强培训提供数据支撑。

针对公司异地团队分散、人员层级差异大的现状，我借助AI搭建分层学习题库：为销售新人推送机床基础参数、商务礼仪入门课程，为资深销售人员定制大客户谈判、非标方案报价实战题库，为售后人员智能推送设备故障排查、机床保养专项微课，打破地域限制，实现千人千面的轻量化线上赋能。同时，将历年客户投诉、设备运维、成交谈判典型案例交由AI归类整理，沉淀为企业内部标准化知识库，让一线员工随时调取学习，实现优秀经验高效复用。

当然，AI只是工具而非替代者。机械行业培训离不开现场实操、车间观摩、客户真实场景历练，AI可以完成文案撰写、数据统计、素材整合等重复性工作，但机床结构原理讲解、销售实战模拟、一线售后经验传承，依旧需要培训人扎根业务、深入一线打磨课程。

未来我的AI应用思路，坚持“小场景落地、小步快跑迭代”：先从课件研发、培训数据复盘、内部知识库沉淀三大场景持续优化，后续结合公司智能制造转型方向，开发AI机床仿真操作配套培训课程，让数字化工具服务人才培养，为公司打造兼具专业能力与数字化素养的销售、技术铁军，以人才软实力赋能高端装备主业高质量发展。也更加相信创世纪的明天会更加辉煌与灿烂！

05 深耕AI技能，聚力创造价值

装备一事业群IE科 刘喆



当下，人工智能技术飞速迭代，彻底重塑了职场工作模式与行业发展格局，熟练掌握并灵活运用AI技术，早已不再是附加技

能，而是职场人立足岗位、提质增效的核心必备能力。立足企业“我们一直用心努力，为客户创造价值”的核心精神，深耕AI、善用AI，是我们精进工作能力、优化服务品质、为客户创造更大价值的关键路径。

掌握AI技术，首要核心是“转变思维、主动破局”，打破对AI的认知误区。很多人将AI等同于高端科技，认为难以掌握，或是仅将其当作辅助工具、浅尝辄止。事实上，新时代的AI运用，核心是人机协同、高效赋能。我们要摒弃被动应付的心态，树立终身学习意识，主动接纳AI变革，跳出传统工作的固化思维，养成数据驱动、智能增效的工作习惯，把学习运用AI融入日常工作，让活用AI成为职场必备素养。

学好AI技术，关键在于“立足实操、持续精进”，拒绝纸上谈兵。AI技能的核心价值在于落地应用，日常工作中，我们要坚持学以致用、以用促学。面对文案整理、数据统计、流程梳理、方案初稿撰写等重复性、机械性工作，主动借助AI工具简化流程、压缩耗时，减少无效劳动。同时，拒绝浅层使用，通过深度提问、反复调试、对比优化，熟练掌握AI精准指令输出、内容优化、问题纠错等技巧，不断提升AI工具的运用熟练度，让基础工作提质提速。

用好AI技术，核心是“立足岗位、赋能价值”，紧扣企业服务初心。掌握AI不是最终目的，借助AI赋能工作、服务客户、创造价值才是核心初衷。工作中，我们要依托AI的数据分析、智能推演、资源整合能力，优化工作方法、精准排查问题、创新服务思路。同时坚守理性思辨的底线，AI输出的内容仅为参考，我们需结合岗位经验、行业标准和客户需求，对内容核查校验、优化完善，规避AI偏差问题，杜绝机械套用。

时代浪潮滚滚向前，AI赋能大势所趋。未来，我将始终践行企业用心服务、创造价值的精神，持续深耕AI技能，坚持学用结合、知行合一，以智能工具赋能岗位、以专业服务回馈客户，在与时俱进中提升核心竞争力，为企业高质量发展注入全新动能。

06 巧用AI提升会务工作效率

集团办公室秘书科 黄晓丽

当前AI技术全面融入企业办公，集团组织“AI转型，勇毅前行”专题培训，夏总提出分层压实责任、业务实战驱动两大转型思路，同时推行容错学习观，鼓励全员立足本职落地AI工具。



作为会务岗，我日常同步跟进多场会议，部分专项会议单次时长超8小时，过去全程手写记录，会后要花大半天整理文字、拆分各部门待办，经常出现漏记领导要求、任务归属模糊、纪要下发滞后等问题。结合岗位实操，我把AI录音、智能纪要完整嵌入会议全流程，实打实解决会务痛点，真正做到真学真用。

会前备录环节，根据各部门预算分两套实操方案：预算充足可选用科大讯飞录音本，自带发言人角色区分功能，多人讨论时能自动标注讲话人，专业术语识别稳定，转写整体准确率超65%；无额外设备预算的部门，直接用飞书APP免费录音，操作简单易上手，语音转写识别率可达60%，日常短会完全够用，两种工具均可同步保存完整会议原声文字稿。

拿到录音转写文本后，我对比过DeepSeek、Kimi、通义千问多款AI工具，日常会务场景下豆包适配性更强。实操中发现直接发“输出会议纪要”指令效果很差，AI只会堆砌原文，分不清任务、责任人和时限。固定一套实操指令模板后效率大幅提升：要求AI按发言人分段梳理，单独提取每条工作指令、明确责任部门、落地标准与完成时限，同步整理问题清单、决议事项，还能一键导出Word归档、Excel任务台账，省去手动复制排版的大量时间。

夏总强调AI转型是持久战，一切以业务实效为标尺。会议纪要不是单纯文字存档，是各部门开展工作的直接依据。依托AI工具，原本半天的纪要整理工作压缩至半小时内完成，下发速度大幅提前，各业务部门能提前对接疑难事项、前置梳理解决方案；精准拆分的任务台账，权责清晰，减少跨部门沟通推诿，切实提升整体执行效率。

践行“我们一直用心努力，为客户创造价值”的企业精神，我会持续在每场会议中打磨AI使用方法，不怕试错、总结实操技巧，把AI工具转化为会务提质增效的固定抓手，以一线岗位微小实践，支撑集团智能化转型常态化推进。

【智启新篇·数创未来】

- ▽ AI赋能千行百业，智能重构产业生态
- ▽ 以人工智能，降本增效，提质拓新
- ▽ 用AI简化复杂，用智能成就高效
- ▽ 数智融合转型，AI领航产业升级



电驴踏阡陌 实干赴山海

——刘喜：一名基层营销者的成长求索之路

装备一事业群营销支持科 麦家俊

账为伴，安稳却也循规蹈矩，从未设想过自己会踏入机床销售这一全新领域。

一纸求职简历，让她与这家企业悄然结缘。周遭诸多从业于机械行业的友人，皆对台群赞誉有加，称其深耕行业多年，口碑卓然，产品实力雄厚，平台发展稳健。耳濡目染之下，她心中早已埋下好感的种子。当转行的机遇摆在眼前，她没有徘徊观望，毅然告别熟稔的文职工作，奔赴一片全然陌生的旷野。跨界之初，迷茫与忐忑在所难免。从静坐办公室处理内务，到奔走四方开拓客源；从按部就班对接流程，到直面客户推介设备，两种职业，两种人生状态，相去甚远。可志之所趋，无远弗届，既然选择踏上新途，便只顾风雨兼程，她暗下决心，沉下心从头学起，脚踏实地走好每一步。

韩愈有言：业精于勤，荒于嬉。真正的好运，从来都不是凭空降临，而是勤勉与用心浇灌出的果实。入职第九日，初入市场的刘喜便迎来了职业生涯的第一份惊喜。一次常规的沿街走访，她与一位客户短暂交流，仓促间竟疏漏了联系方式。看似微小的疏忽，她却并未置之不理，次日特意折返厂区，补齐信息。这份严谨与认真，悄然赢得了对方的好感。

当晚，这位客户主动为她引荐了新的意向资源。次日一早，刘喜即刻动身前往对接。在区域经理的悉心点拨下，她悉心揣摩沟通技巧，拿捏谈判节奏，步步为营、从容应对，当日

绩，更是一举签下数十台设备，单笔金额超五百万元。那段时日，她辗转于各个工业园区，往来奔波、连轴洽谈，辛劳疲惫如影随形。但看着不断攀升的业绩数字，所有奔波劳碌都化作内心的充实与笃定。

面对斐然的成绩，刘喜始终谦和自持。从年业绩百万到八百万，跨越的不仅是冰冷的数字，更是一名职场人突破自我、破局成长的蜕变。两年光阴，她以脚步丈量市场，以汗水浇灌收获，在平凡的岗位上走出了属于自己的成长之路。

03 以诚为舟：三番际遇见本心

销售之道，技巧为表，品德为里，真诚与坚守，永远是立足行业的根本。从业两载，三段亲历的故事，勾勒出刘喜待人处事的底色，也诠释了她行稳致远的核心密码。

◎久访深耕，以诚相待终得信赖

今年，她顺利拿下一笔十台设备的大额订单，合作方主营铝件长条型材加工。这份合作并非偶然邂逅，而是长久深耕、持续跟进的结果。常年骑着电动车穿梭于片区街巷，哪家厂区扩建翻新，哪家厂房搬迁异动，哪家产能稳步提升，她都



便顺利签下订单，敲定四台设备，合同总额七十万元。入行九日便成功开单，在外人看来，这是十足的幸运，可唯有亲历者深知，幸运的内核，是不肯放过分毫机会的执着，是闻令即动的行动力。倘若没有折返补全信息的较真，没有接到线索后即刻出发的果敢，这份开门红便无从谈起。光鲜的成绩之下，是奔走脚步，是细致的处事态度，亦是一名新人初入行业便坚守的职业本心。

02 积微成著：步履不停方致远

《荀子》有云：不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。任何亮眼的成就，都源自日复一日的点滴积累。入职首年，作为跨界转型的营销新人，刘喜交出了百余万的业绩答卷。这份成绩不算惊世骇俗，却为她在销售行业扎下了稳固的根基。她未曾沉溺于一时的收获，依旧奔走在市场一线，走访客户、总结经验、打磨能力，在奔波中沉淀自我。

时光倏忽两载，长久的耕耘终迎来厚积薄发。截至采访时，她的年度订单总额已然突破八百万元。其中单月最高战



◎刘喜小传：

刘喜，80后，曾深耕铝材行业文职工作，同时拥有八年宝妈经历。因心怀对销售行业的向往，2024年跨界加入创世纪，转型成为机床营销人员。入行九日顺利开单，两年来她骑着电驴奔走街巷拓客，凭真诚服务、踏实肯干与不懈坚持，业绩突破800万元。她始终坚守初心，以实干逐梦，在全新赛道上不断实现自我成长。

01 跨界转身：初绽锋芒

世事往往出人意料，人生轨迹的转折，有时只源于一次偶然的尝试。古人云：萍水相逢，尽是他乡之客；因缘际会，方得前路同行。2024年暮春三月，刘喜正式入职创世纪，成为公司第三期营销储备人才。在此之前，她久居文职岗位，深耕铝材行业多年，终日伏案处理订单、跟进流程，与单据台

了然于心。为对接这位客户，她前后登门十余次，从最初简单的寒暄递册，到后来慢慢熟络交心，循序渐进拉近彼此距离。合作迟迟未定，根源在于客户心中存有双重顾虑：一方面多方比价，权衡利弊；另一方面担忧设备无法适配长条型材的特殊加工需求。面对客户的犹豫，刘喜从不刻意催促施压。每一次到访，她都会带去实实在在的价值：或是同类型企业的加工实景案例，或是企业最新的技术资料。

为消解对方疑虑，她还专程邀约客户前往标杆厂区，实地观摩设备运行状态。眼见为实，客户心中的疑虑消减大半。彼时客户生产订单紧迫，交货周期成为合作的关键。刘喜多方奔走协调，为客户制定出稳妥可行的交期方案，一诺必行，言出必践。最终，客户欣然签下十台设备的订单，坦言道："若非你始终上心、持之以恒，我至今仍会举棋不定。"正所谓精诚所至，金石为开，长久的真诚付出，终会打破隔阂，收获全然的信任。

◎相持坚守，服务为基赢取选择

有一桩业务，令她记忆尤为深刻。一位合作已久的老客户因产能扩充，急需增补设备，交期刻不容缓。彼时同行竞品的业务员也同步跟进，双方在客户办公室相持不下，从清晨直至正午。短暂离场并非放弃，午后刘喜再度折返，始终坚守沟通一线。最终，客户选择继续与她携手同行。缘由有二：其一，多年合作相伴，她始终细致周全，优质的服务早已积淀下深厚的



客情基础；其二，为解客户燃眉之急，她灵活调配资源，优先保障设备交付。这笔订单仅有两台设备，体量不大，却让她深刻体悟：服务者，立业之根本也。优质的服务，从来都是销售最硬核的竞争力。

◎援手纾困，温情相伴缔结良缘

一位客户源自行业展会的邂逅。相识之初，对方正遭遇合伙人分家的困境，内部账目繁杂混乱，分期付款梳理无门，一时陷入窘境。见此情景，刘喜主动伸出援手，耐心协助整理对账清单，逐条解答分期付款的各类疑问，帮对方渡过眼前的难关。彼时客户厂房尚在装修，设备采购计划一再搁置。刘喜深谙换位思考之道，从不频繁催促，只是定时温和问询进度，善意提醒交期节点。润物细无声的跟进，加之危难之际的雪中送炭，让客户深受触动。尘埃落定之后，对方一次性签订六台设备订单。这场合作，无关价格博弈，无关参数比拼，纯粹源于一份发自内心的善意与温情。

04 勤学务实：电驴为伴闯江湖

学然后知不足，教然后知困，持续学习，是职场人不断进阶的动力源泉。谈及入职以来的培训与成长，刘喜坦言，实景模拟演练是收获最丰的课程。与同事两两搭档，模拟客户洽谈、拆解沟通难题，反复推演、查漏补缺，数次练习过后，谈判思路愈发清晰，面对各类客户也愈发从容淡定。

在华南星罗棋布的工业园区里，一辆普通的电动自行车，便是刘喜驰骋市场的"良驹"。片区厂区密集、街巷纵横，电动车小巧灵活，穿行转弯、临时停靠皆便捷自如，远胜机动车。日复一日，她骑着小车穿梭于大街小巷，一日走访十余家门市厂区，逐户交流、逐户摸排。她拓客的思路质朴却精准：观察厂区规模，留意搬迁、扩建的动向。在她看来，但凡新迁厂址、扩容增产的企业，大多存在设备更新与增补的

需求，是重点跟进的对象。维系老客户，她从不追求花哨的手段，信奉日久见人心，常往生情谊。多走动、多露面、多问候，一次次真诚的到访，让客户铭记于心，一旦产生采购需求，便会第一时间想到她。奔走拓客之路，遭遇拒绝、陷入瓶颈乃是常态，焦虑的情绪难免滋生。但她深谙心态之于行事的重要性，及时自我疏导、调整状态。坦然接纳挫折，重整心情再度出发，从不被负面情绪困住前行的脚步。

05 同心聚力：团队为帆济沧海

古语云：单木不成林，单弦难成曲。任何一份亮眼的业绩，都绝非一人单打独斗的成果，背后是整个团队凝心聚力、同向而行。

刘喜始终心怀感恩，直言自己的成绩，离不开各个部门的鼎力支持。售后团队反应迅捷，设备出现故障便第一时间上门处置，筑牢口碑防线；技术团队专业精深，面对各类专业难题，总能耐心答疑、全力配合；订单科同事热忱高效，对接事务有问必答、响应及时；营销支持部门全程相伴，从入职培养到日常协调，细致入微、关怀备至。

直属领导与身边同事亦倾囊相授，谈判技巧、专业知识、处事思路，毫无保留。团队内部氛围融洽，跨组互助成常态，一人有难，众人相帮，再棘手问题也能迎刃而解。在她眼中，创世纪最核心优势，便是团结协作的团队氛围与高效运转的服务体系。各部门环环相扣、协同联动，企业履约迅速、服务周全，身处一线的销售人员，方能心无旁骛开拓市场、洽谈业务。众人拾柴，方能薪火燎原；团队聚力，方能行稳致远。

06 寄语同仁：坚守初心

面对新晋同事的求教，刘喜从不空谈虚浮的大道理，只道出最质朴的从业心得：销售从

无捷径可走，唯一的法门，便是躬身力行，奔走不息。

她从零客源起步，如今所有合作客户，皆是日复一日沿街走访、实地摸排而来。她坚信量变终会引发质变，唯有迈开脚步，方能挖掘机遇。除此之外，她亦给出两点真切建议：外在仪容整洁得体，是构建良好沟通的第一基石；待人秉持赤诚本心，常走动、多露面，纵使当下暂无合作契机，真诚的相处也会埋下未来合作的伏笔。"我一路走来，不过是骑着一辆电动车，一步一个脚印踏实地往前走。"朴实的话语，道尽实干的真谛。世间万千行业，捷径终是幻象，脚踏实地，方为正途。

回望两年的营销之路，谈及一路成长的核心要义，刘喜笃定地给出二字答案：坚持。《荀子》有言：锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。所有长久的付出，终会被岁月看见；所有默默的坚守，终会换来应有的回响。两度春秋，她每日迎着晨光骑行出发，踏着暮色返程而归。街巷辗转，步履不停；遭遇冷遇，未曾气馁；身心疲惫，从未退缩。从百万业绩到八百万佳绩，无雄厚人脉加持，无偶然运气偏袒，支撑她一路走来的，是车轮碾过阡陌的坚持，是始终舒展的笑脸，是不曾动摇的初心。

刘喜的故事，是无数基层奋斗者的缩影。销售这一行业，从不存在一蹴而就的奇迹，却有可循可依的方法。穿行街巷的每一段路途，受挫之后依旧向前的勇气，为客户排忧解难的善意，日积月累，都会沉淀为源源不断的客源、牢不可破的信任与接踵而至的合作。道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期。坚守正道，笃行实干，时间自会回馈每一份热忱与付出。如今的她，已然收拾好心情，驾起电车，向着下一个目标，继续奔赴前路。



从课堂到市场： 营销基础人才培养的实战之路

① 装备一事业群营销支持科 麦家俊

创世纪营销基础人才培养计划有序推进，一批又一批新人陆续加入。他们中有刚出校门的应届生，有跨行业转型的职场人，也有从其他岗位转岗而来的内部员工。初入此行，他们对机床大多一无所知——什么是主轴、什么是刚性、不同机型适用于什么加工场景，皆需从头学起。半年来，公司依托集中培训、线上跟培答疑、导师指导三位一体的培养体系，助力这批新人完成了从懵懂入门到独立签单的成长跨越。

集中培训：从茫然到心中有谱

对于机床销售而言，产品知识是最根本的基石。一台设备的核心参数、性能特点、适用场景、与竞品的差异，倘若说不清道不明，面对客户时便难以赢得信任。

在集中培训阶段，讲师们为学员搭建起清晰的知识框架，配合生动的案例讲解与高频次的课堂互动，让枯燥的技术术语变得鲜活可感。学员王正禹对此印象深刻：“老师的讲解生动有趣，能很快集中新人的注意力。同时还能去工厂现场学习，让概念变成实体，那种有趣又突出重点的培训方式很新颖。”他至今记得前辈说过的一句话——“这个行业能干到老”，正是这八个字，让他对这份职业有了更长远的信心。

除了理论授课，模拟演练与产品对比被学员们公认为最具实战价值的环节。学员乔灼说：“背产品参数和模拟客户对练，很大程度上增加了我们面对客户的自信。”学员蔡安玉印象最深的是“陌拜现场模拟和老业务的现场解答”。学员张超表示，集中培训让他“充分了解集团公司的规模、品牌线、产品系列，下市场后介绍产品得到了极大的帮助”。《礼记》有言：凡事预则立，不预则废。正是培训阶段扎实的产品认知，让新人们走出教室后，方能从容面对客户的种种疑问。

线上跟培：每周复盘与充电

集中培训解决了“入门”的问题，下市场后遇到的新情况则需要持续的支持与反馈。为此，公司建立了每周线上跟培机制，内容包括业务标杆分享实战经验、新人提交疑难问题，由标杆业务进行经验分享与答疑解惑。

学员张翔对此评价颇高。他提到一位业务前辈的分享：“内容主题突出、开门见山，每一个技巧都结合真实经历展开。他提到建立机床销售的‘周边生态’——同四轴、五轴供应商建立联系，主动认识润滑油、刀具卖家，留意厂房招租信息介绍给客户，利用线上平台搜索附近机加工厂。”这些扎根于实战的方法，让新人们看到了销售工作的更多可能。学员王正禹提到，“如何进大型厂区找到精准的人”这一技巧对他帮助极大。学员

刘正南补充道，培训期间老师们“不停地解答疑问”，让新人倍感踏实。优秀前辈的经验分享，如同黑夜中的灯火，照亮了新人们前行的方向。

导师指导：扶上马，送一程

培训结束后，每位新人都会配备一位导师——通常是有经验的资深业务员。日常跑客户时遇到拿不准的问题可以随时请教。这种“扶上马、送一程”的机制，让新人在独立面对客户时不至于手足无措。

学员刘子炜第一次签单时客户提出非标需求，他向导师请教后顺利解决。学员蔡安玉跟进半导体客户时，也得到了领导与技术人员多方协同支持。在实战中，新人们也各自摸索出适合自己的方法——学员张翔在办公室等客户到晚上九点，意外结识新客户并最终签单；学员乔灼面对客户纠结机型，结合现场实际帮客户做分析、定方向；学员刘正南前前后后去了六次，客户被他的真诚打动；学员庞丽丽面对客户对分期利息的疑虑，耐心分析长期优势；学员郑笈面对交期紧的问题，耐心沟通争取到合理期限。这些经历印证了一个朴素的道理：培训给了新人上场的勇气，而导师与团队的支持，则在他们遇到困难时提供了及时的帮助。

持续精进：让培训更贴近实战

访谈中，新人们也真诚地提出了优化建议。在产品知识方面，希望增加对客户常见技术问题的覆盖，比如机床下刀量、硬金属选型等实操内容。在竞品分析方面，建议多组织产品对比及同行品牌优势介绍。在案例积累方面，学员张翔的建议很有价值：“希望建立签单案例库，按客户产品类型、签单卡点等分类，后续遇到同样问题时可以主动搜索解决方案。这个案例库既是公司的无形资产，也是销售的弹药库。新人们的每一条建议，都是实战后沉淀的真知灼见。”

成长可期：路虽远，行则将至

一批又一批营销基础人才走出培训教室，穿行在工业园区的大街小巷，敲开一扇扇客户的房门。有人第一次签单只用了不到一个月，有人跑了六次才打动客户；有人因漫长的等待意外结识了新客户，有人因帮客户做减法反而更快成交。方法不同，路径各异，但底色一致：培训给了他们上场的勇气和基本的章法，而他们自己，用行动证明了这些投入是值得的。



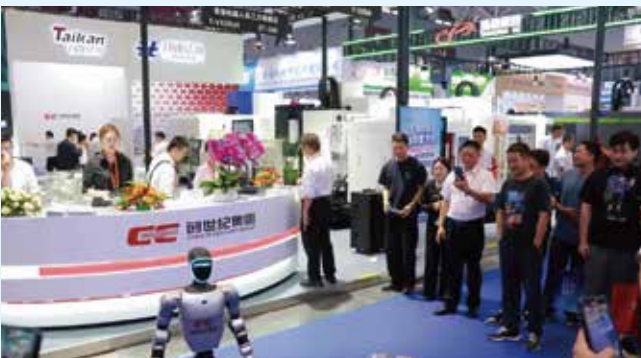
世纪精工 智创未来

——第二季度创世纪参加多个国内外展会，高端智能装备受热捧

集团营销中心品牌管理科 徐霞



No.1 创世纪携明星机型矩阵亮相深圳ITES



3月31日-4月3日，第27届ITES深圳工业展将在深圳国际会展中心（宝安）拉开帷幕。

作为华南地区极具影响力的工业盛会，ITES历经26年积淀，已成为高端装备与精密制造领域的重要展示窗口。本届展会聚焦“精密零组件生产制造”，细分高端装备、机器人及自动化、精密零组件设计制造、医疗器械供应链、电子智能制造五大主题，吸引超650家高端装备企业齐聚一堂。

创世纪集团以“世纪精工 智创未来”为主题携旗下台群精机、赫勒精机等品牌，以350m²展位面积重磅亮相，集中展示从钻攻到五轴联动的全系列精密加工设备，全面覆盖新能源汽车、智能机器人、AI液冷、精密模具等热门赛道的加工需求。

No.2 创世纪亮相第十四届中国数控机床展览会



4月21日-25日，第十四届中国数控机床展览会（CCMT2026）在上海新国际博览中心盛大启幕，创世纪集团携全矩阵高端智能装备、前沿加工方案重磅亮相E5-A101展位，以“AI智领 新域发声”为主题，解锁智能制造新高度！

作为国内智能装备领军企业，创世纪集团深耕机床领域多年，始终以技术创新驱动产业升级。本次上海展，我们立足行业前沿，聚焦新能源汽车、人形机器人、AI液冷、低空经济加工方案四大核心板块，打造集产品展示、技术交流、商务洽谈于一体的沉浸式智造展厅，775m²超大展台全方位呈现集团在五轴联动、精密加工、智能制造领域的核心竞争力。

No.3 创世纪参加深圳国际数据中心液冷技术展



6月10日-12日，为期三天的深圳国际数据中心液冷技术展览会在深圳国际会展中心（宝安）圆满结束。随着AI算力持续攀升，液冷散热已成为数据中心绿色升级的核心路径。本届展会汇聚了液冷产业链上下游企业，集中展示了最新技术成果与应用方案。本次展会创世纪集团携多款聚焦液冷行业主力机型亮相16号馆16C01 展位，覆盖从精密钻攻到大型型材的全场景加工需求，现场吸引了众多专业观众驻足交流。

展会同期举办了2026博寒液冷展览杯颁奖仪式，创世纪集团凭借在液冷构件加工领域的设备性能与方案能力，荣获“数据中心液冷构件最佳机床供应商奖”。这一奖项是对创世纪在AI液冷散热精密制造领域技术积累的认可。

No.4 创世纪参加EXPOMAQ 2026墨西哥国际机床展



6月2日-4日，墨西哥国际机床展览会（EXPOMAQ 2026）在莱昂 Poliforum León展览中心圆满落幕。作为拉美地区最具权威性和专业度的机床行业盛会，本届展会汇聚了全球顶尖品牌，集中展示了金属切削、金属成型、自动化与机器人、工具附件及数字化制造等全品类前沿技术，再次巩固了其作为高端装备开拓拉美市场核心商贸平台的地位。

创世纪集团携2台加工设备亮相1815号展位，现场为专业观众提供了高效精密加工解决方案，获得广泛关注与好评，进一步深化了在拉美市场的品牌影响力。





携手台群精机 锋拓精锻在新能源赛道 跑出“加速度”



锋拓精锻总经理顾宝祥

装备一事业群市场部 滕松峰

03 共赢未来：
在竞争中持续前行

01 结缘台群：
一次审慎而坚定的选择

02 携手同行：
八十余台设备见证信任

锋拓精锻 Fengtuo Precision Forging >>>

江苏锋拓精锻科技有限公司（简称“锋拓精锻”）成立于2022年，是一家以从事汽车制造业为主的高新技术企业。公司专注于铝合金精密锻件、汽车零部件及航空零部件的研发、制造与销售。公司的技术工艺链完整，涉及模具设计与制造、锻造（包括冷锻、热锻、温锻）、热处理、机械加工等关键环节。公司已拥有多项专利，涵盖锻造、模具、加工装置等多个领域。

在新能源汽车产业蓬勃发展的浪潮中，江苏锋拓精锻科技有限公司宛如一颗璀璨的新星，在激烈的市场竞争中崭露头角。

江苏锋拓精锻科技有限公司，专注于新能源汽车部件的研发与生产，主营业务涵盖新能源汽车上的电池托盘配件、空悬件、底盘件等关键部件。在新能源汽车市场迅速扩张的大背景下，江苏锋拓精锻敏锐地捕捉到了行业机遇，积极投身于这场绿色革命之中。

2022年，对于江苏锋拓精锻来说，是一个具有重要意义的转折点。采访中，江苏锋拓精锻总经理顾宝祥回忆到：2022年，我们正处于产能扩张与工艺升级的关键时期。新能源汽车市场快速增长，下游客户对零部件的精度、一致性、交付周期都提出了更高要求。面对日益增长的市场需求，江苏锋拓精锻开始在全国范围内物色能够支撑企业长远发展的设备供应商。正是在这样的机缘下，台群精机走进了顾宝祥的视野。

初次接触台群时，顾总便被台群的企业综合实力所吸引。但作为一家在制造业深耕多年，追求卓越品质的企业，江苏锋拓精锻并没有急于做决定。顾总深知，加工设备的质量直接关系到产品的生产效率和品质，容不得半点马虎。于是，他开始深入了解台群在市场上的口碑，积极收集其他同行使用后的反馈信息。

经过一番细致调研后，顾总和他的团队发现，台群精机在行业内拥有良好的声誉，众多同行对其设备的性能、稳定性和性价比都给予了高度评价。这些真实的反馈让顾总吃下了定心丸。于是，锋拓精锻团队坚定地选择了台群精机，2022年6月开启了双方合作的新篇章。

顾总提到：截至目前，我们已陆续引进了80多台台群设备，其中主要以台群856系列立加为主。值得一提的是，江苏锋拓精锻还幸运的成为了台群第40000台T-V856S立加的拥有者。这一数字，既是台群精机在立式加工中心领域深厚积累的见证，更是双方紧密合作的生动体现。

台群856系列立加，是台群的经典机型，凭借其高刚性结构、优异的切削能力、稳定的加工精度以及出色的性价比，在汽车零部件、精密模具、3C电子等多个行业赢得了广泛认可。对于江苏锋拓精锻而言，这80多台设备更是其生产线上不可或缺的“主力军”。

在加工新能源汽车电池托盘配件时，能够出色满足要求极高的平面度与尺寸一致性；在空悬件和底盘件的生产中，其强大的切削能力和稳定的运行状态，能够轻松应对各种高强度材料的加工，保证了产品的强度和可靠性。同时，其高效的加工速度大大缩短了生产周期，提高了产品的交付能力，使江苏锋拓精锻能够更好地满足客户的需求。而且，台群设备操作简便，易于维护，降低了工人的劳动强度和设备维护成本，为江苏锋拓精锻节省了大量的运营费用。



采访中，顾总又提到：目前江苏锋拓精锻的新能源汽车业务量占比已经超过50%，并且呈现出持续上升的趋势。顾总充满信心地表示，未来新能源汽车的占比会越来越高。然而，伴随而来的也是越来越激烈的竞争，江苏锋拓精锻也正面临着前所未有的挑战。在这样的形势下，持续选用台群856系列这样的综合性能稳定、性价比更高的设备成为了企业发展的关键。

展望未来，江苏锋拓将继续与台群精机加强合作，共同探索新能源汽车部件生产的新技术、新工艺。台群精机也将不断加大研发投入，持续提升设备的性能和品质，为江苏锋拓提供更加优质、高效的解决方案。相信在双方的共同努力下，江苏锋拓精锻必将在新能源汽车领域取得更加辉煌的成就，台群精机也将凭借其卓越的产品和服务，赢得更多客户的信赖和支持，共同推动新能源汽车产业的蓬勃发展。

德国水冷之王 中国制造基地

——宁波欧酷散热的精密制造之旅

装备一事业群市场部 滕松峰

欧酷散热 
Alpha Cooling >>>

宁波市欧酷散热设备有限公司（简称“宁波欧酷散热”），成立于2011年，是一家从事有色金属冶炼和压延加工业为主的企业。经营范围包括散热设备配件、五金配件、电子元件、气动元件、橡胶制品制造、加工等，自有 CNC 加工、冲压、焊接生产线，全套水冷硬件自主开模生产等工艺。

在长三角制造业集群的核心地带，浙江省宁波市欧酷散热设备有限公司以德资背景的技术基因和本土化创新，成为散热设备领域的标杆企业，书写了一段“中德技术融合”的产业佳话。本期《台群客户故事》，我们走进宁波市欧酷散热设备有限公司。

01 品质基因： 德资基因与本土化创新的碰撞

宁波欧酷散热是一家拥有德资背景的高新技术企业，德资背景为其注入了严谨的品质基因，公司自成立之初便聚焦于散热器零部件的研发及散热设备的高精密制造，产品涵盖散热器、水冷头、风扇、水泵等，从电子元件到工业设备的全场景散热解决方案，广泛应用于计算机硬件、工业设备、高端电竞设备、汽车、IT服务器中心等领域。

02 设备核心： 材料与工艺的平衡

走进欧酷散热的生产车间，一台台台群T-1200钻攻中心正忙碌而有序地工作着，它们承担着亚克力部件生产的关键任务。“散热设备的核心是材料与工艺的平衡。”欧酷散热一位技术工程师指出，“亚克力制品的脆性与结构强度、铜质散热片的导热性与加工精度，都需要数控设备提供微米级控制。”这一需求，直接推动了欧酷散热与台群精机的合作。

03 精密雕琢： 台群T-1200钻攻的卓越表现

亚克力制品以其高透明度、高韧性和良好的耐候性，在散热设备领域有着广泛应用，但其加工过程对精度和表面质量有着极高的要求。传统设备加工亚克力时，容易因振动产生毛刺或裂纹。而台群T-1200钻攻中心以其高速度、高精度的特性，完美契合了欧酷散热对亚克力部件的加工需求。

台群T-1200直联式主轴，转速可高达20000rpm，配合先进的数控系统，确保了加工过程的精准与高效。在加工过程中，台群T-1200钻攻展现出了强大的切削能力和稳定性。无论是复杂的钻孔还是精细抛光，该设备都能轻松应对，确保了亚克力工件的加工效率和成品质量。其三轴导轨采用45#高刚性设计，确保移动顺畅与稳定的同时，大大降低了加工过程中的振动误差，使得亚克力部件的边缘光滑、尺寸精确，满足了欧酷散热对高品质产品的追求。

04 效率提升： T-500S钻攻，铜质散热片的“效率引擎”

与亚克力部件的精细加工不同，黄铜、紫铜、铝合金等金属散热片的生产更强调效率与材料的利用率。“铜质材料导热性好，但加工时易产生粘刀现象。”欧酷散热一位技术工程师解释。

台群T-500S直联式传动结构减少了动力损耗，减小高速攻丝时的误差，提升了加工精度。同时，它不仅能攻牙，还能高效一体铣削，配合高精度数控系统，实现了散热片的单次装夹一次性成型，使单件散热片的加工时间大大缩短，成为这条生产线的“效率引擎”。



05 共创未来： 中德技术携手共赢的产业样本

如今，欧酷散热的产品已出口到全球多个国家和地区，这或许正是欧酷散热与台群精机携手共赢的最佳注脚——当德国工艺的严谨遇上中国制造的效率，一场关于精密制造的革命，正在长三角的热土上悄然绽放。这家扎根宁波的德资背景企业，正用台群精机的“中国智造”与德资背景的“工匠精神”，诠释全球化时代下技术融合无限可能。



借一程山海 赴夏日新光

装备一事业群市场部 月木山（笔名）

也许，生活就像这片海，时而风平浪静，时而波澜起伏，唯有稳住本心，从容前行，方能奔赴属于自己的辽阔远方。

春天过去了！在这座感受不到春天的城市，它常常以“消息弹窗”的形式，悄悄过去。没有盛大的告别，也没有轰轰烈烈的收尾，只是手机屏幕上一条“今日夏至”的弹窗消息，风里的温润悄然褪去，多了几分微燥的暑热。街头，烂漫了一整个春天的三角梅红艳的花瓣次第落尽，嫩绿的新叶慢慢沉淀成厚重的苍翠，我才恍然发觉，这段温柔、懵懂、肆意生长的春日，已悄悄退场，藏进了平淡如水的光阴里。



近来心情，大抵就像这悄然落幕的春日。谈不上低落，也算不上明朗，只是被琐碎的日常裹挟着，平平淡淡却浑浑噩噩。日子在朝八晚六的重复里缓缓流淌，细碎的疲惫悄悄堆积，心里像是蒙了一层薄薄的雾，看不清前路的光景，也将不顺心底的情绪。五年的原地踏步，常常在拼命挣扎却无力改变后，怀疑自己是不是被一把无形的枷锁“锁死在底层”。很多期待被暂时搁置，很多情绪被悄悄收敛，只能安静地被生活磨合，在平凡的朝夕里，慢慢沉淀，慢慢自愈。

于是在每个电话静音的周末，架起DJI运动相机，选择一场骑

行，不设目的地，不想归途，奔赴山野与海风，去自然里打捞松弛与温柔。不必追赶时间，不必奔赴目的，只载着一身轻盈，顺着绵延的道路向前慢行。车轮碾过起伏的路面，风声掠过耳畔，把积攒多日的烦闷、焦躁与迷茫，一点点吹散、抚平。

我向着远山骑行。初夏的山峦沉静而又辽阔，褪去了春日的稚嫩青葱，草木繁盛，绿意泱泱。层层叠叠的山包向着远方延展，与澄澈的天际相拥，云影在山脊上缓缓游走，温柔又静谧。站在山脚下抬眼眺望，发觉个人的烦恼何其渺小。那些纠结许久的得失，那些辗转难眠的忧虑，在连绵山海的包容里，都变得微不足道。山沉默不语，却以最辽阔的胸襟低语，万物皆有时序，四季自有轮回，人生亦有缓急。

我骑行的路上，常常会路过一片海湾，深圳人管它叫“前海”。来深十多年，我一直没搞明白“前海”和“后海”是如何界限和区分的，但这好像并不重要，重要的是，这片海很漂亮。有时候我会停下来，坐在边坡的石阶上，对这片海，发半个下午的呆。海风扑面而来，带着独有的清爽与湿润，温柔拂过眉眼与脸颊。蔚蓝的海面翻涌着细碎浪花，一次次漫过海边的石阶，又缓缓褪去，往复不息，温柔又有力量。



我静静伫立在海岸边，听海浪低吟浅唱，看潮起潮落，也看一架又一架飞机从海面上掠过，起起又落落。躁动的心渐渐沉静，浮躁的情绪慢慢落地。突然想起上次与一位故人，一起在海南三亚看另一片美丽的海时，她开的一句玩笑：“海，是要经常来看的，心情好的时候可以看，心情不好时，还可以跳。”如今这位故人，早已没再联系，而我会经常一个人来看海。不知道她近来是否像“玩笑”

的那样，心情好时来看海，心情不好时“来跳海”。也许，生活就像这片海，时而风平浪静，时而波澜起伏，唯有稳住本心，从容前行，方能奔赴属于自己的辽阔远方。



春天落幕从不是遗憾，而是另一种新生。春日的温柔绽放，是铺垫，是成长，而盛夏的热烈蓬勃，更是奔赴，是盛放。人生亦是如此，没有永远的繁花似锦，却有岁岁堆累的生生不息。我不再纠结过往的遗憾，不再焦虑未知的前路。那些未完成的期许，那些未抵达的远方，终会在时光里慢慢兑现。

春去夏来，光阴更迭。一场骑行，一程山海，治愈了细碎的疲惫。相信褪去春日低沉的自己，会在热烈的夏日里，不断沉淀成长，积攒力量。往后的日子，我愿带着山海赋予的温柔与勇气，好好生活，慢

慢前行，不慌不忙，接纳生活的平淡与起伏。未来漫漫，前路灿灿，我们终将带着热爱与赤诚，跨过琐碎与迷茫，遇见更好的风景，遇见更好的自己，奔赴一场热气腾腾、岁岁安然的美好新光。

【我的旅行笔记】

珍惜当下

东莞世纪鑫昌行政BP 覃胜珍

前段时间闺蜜跟我分享了她考公的作文题“让我们别在等什么以后，要珍惜当下的每一个瞬间……”她说非常有感触，回顾自己这一路来，有太多的不甘心，还有对未来的焦虑，所以总搞得自己那么累。

听到她这样的感慨，忽然不知道该如何接话。在我看来，闺蜜是很有上进心、很有韧劲的人——这些年她在工作和照顾家庭之余，还不停学习提升学历，考取各种证书。

反观自己，似乎完全没有上进心，每天就是上班、下班、带娃。也许是心态不同吧，我向往的本就是平平淡淡的生活。把心放宽，珍惜当下，只要一家人在一起，平平安安就是幸福。

人生在世，心态很重要。心态的好坏，不仅影响着我们的生活，还在很大程度上决定着我们的生活。保持良好的心态，怀一颗淡然之心，宁静致远，优雅从容。对过去释怀，对未来不忧，对当下珍惜。不纠结，不焦虑，又开始日复一日的工作，让自己的每一天都过得充实且有意义。



生而为人 向阳而生

集团中央技术中心西北研究院 黄丽娜

人不是被过去推着走，而是朝着选定的目的前行，与其沉湎过往、内耗纠结，不如专注当下、主动行动。

《被讨厌的勇气》一书以阿德勒心理学为核心，借青年与哲人的对话，层层拆解人生困惑：世界本身很简单，复杂的从来不是外界，而是看待世界、看待自己的方式。人生，从来不是被过去决定，而是被当下的选择定义。

开卷有益

◎ 跳出原因论，以目的为锚，积极前行

很多人习惯用过去解释现在：原生家庭、成长经历、曾经的伤害……仿佛这些是不幸的根源、是无法挣脱的宿命。阿德勒却一针见血：真正决定人生的，不是经历了什么，而是为自己选择了什么目的。

人们总把“我不行”归咎于过去，可过去已无法改写，这种行为本质上是在用过去为当下的不改变找借口。并非因为不能改变，而是潜意识里选择了“不改变”——用过去当借口，逃避成长的辛苦，贪恋现状的安稳。

人不是被过去推着走，而是朝着选定的目的前行，与其沉湎过往、内耗纠结，不如专注当下、主动行动。无论何时，都可以重新选择生活方式，改变，从来不分年龄、不分处境，只看是否有跳出舒适区的勇气。

◎ 自卑与自负：同一种虚弱，不同的伪装

人们常说自卑，却很少意识到：自卑深处，往往藏着自负。

真正的自卑，是正视不足、愿意努力；而把自卑当成逃避借口的心态，总以“不够好，所以做不到”为由止步不前。这种状态嘴上否定自己，心里却藏着“只要想，就能做到”的幻想——怕努力后失败，干脆用“不行”自我保护，活在“时机到了也行”的假象里，不敢迈出第一步。

反过来，处处炫耀、傲慢自大的人，内心往往极度自卑。越缺什么，越要证明什么；越怕被看不起，越要抬高自己。本质上，这类人都被困在他人的眼光里，把生活成一场无休止的比较。

人生从来不是和别人的竞赛，而是和理想中的自己赛跑。健全的自卑，是看见差距、愿意成长；真正的成熟，是接受自己的普通，也相信自己可以变得更好。要么接纳，要么改变，纠结内耗，最是无用。

◎ 课题分离：守好边界，各自成长

人的烦恼，几乎都源于人际关系。而解脱的关键，是学会课题分离：管好自己的事，不干涉他人。

一件事，结果由谁承担，就是谁的课题。生活里，很多关系的疲惫，都来自越界的干涉。尤其在亲子关系中，不少父母习惯把孩子的人生当成自己的课题，从学业选择、职业规划到婚恋大事，事事干预、处处掌控，总想替孩子规避所有风雨，却忘了孩子是独立的个体，有自己的人生要走、自己的课题要解。

◎ 平等共生，彼此成就

阿德勒强调，人与人之间生而平等，差异仅在于特质不同，而非地位优劣。这份意识上的平等，是放下偏见、尊重他人、接纳自己的起点。身处集体之中，每个人都是共同体的一员，彼此联结、相互依存。不必执着于自我中心，更要明白，个体是集体的一部分，而非中心。

人生的进阶，从来不是孤立的自我完善，而是在安顿好自身的同时，懂得向外传递善意与价值。在专注自身成长的基础上，愿意为他人、为集体付出，在彼此成就中找到自身的价值感与归属感。不盲目比较、不自我内耗、不刻意讨好，以平等之心待人，以真诚之心做事，内心自有笃定，也能温暖身边人。

◎ 放下认可执念，活在当下即是通透

人们从小被教育要懂事、要优秀、要被喜欢，慢慢活成了为他人而活的状态：做决定先顾虑他人看法，做事先寻求外界认可，幸福与否，全由外界定义。

阿德勒认为，一味寻求认可，本质上是自我执念的体现。过度在意他人评价，并非关心他人，而是害怕被否定、被疏离。这种状态看似在乎他人，实则满心都是自我。

真正的成长，在于明白，不必向任何人证明自己，也不必活在他人的期待里。他人的评价转瞬即逝，自身的感受才是终身陪伴。同时，人生不是漫长等待，而是无数个当下的连续。纠结过去、焦虑未来，都是对当下的浪费；不拖延、不空想、认真过好每一刻，便是通透。不困于过往，不忧于未来；不求人人认可，但求内心坦荡。



工 作 方 法 论

行有不得 反求诸己

装备一事业群质量改进组 张玉

质量人必须正确使用质量工具，采取数据化分析，才能正确做出判断，后续行动方案才不会偏离，对工具的理解若是一知半解，照本宣科，往往适得其反。

子曰：“行有不得者皆反求诸己，其身正而天下归之”。其意为凡是行为得不到预期的效果，都应该反省自身；只要自身行为端正了，天下的人或事自然就会归之。这其中的“身正”亦可理解为自我的知识、素养、能力的提升。作为一位从事十多年质量管理的工作者，颇有一些经验心得，与之分享，共同进步。

质量人必须正确使用质量工具，采取数据化分析，才能正确做出判断，后续行动方案才不会偏离，对工具的理解若是一知半解，照本宣科，往往适得其反。需反求诸己，提升自我。

举例质量管理核心手段：预防管理，其中必须运用SPC（统计过程控制），是一种基于数理统计的质量管理工具，核心是通过统计方法区分生产过程中的随机波动和系统性异常，用控制图实时监控过程稳定性，提前预警不合格品，帮助企业降低损耗、稳定质量。核心判别值有CPK与PPK。这其中很多质量人不明其区别，照搬硬套。这里便简要讲讲其核心区别。

CPK（过程能力指数）是衡量过程在统计控制状态下，固有能满足规格要求的程度。它反映的是过程的“最佳表现”——当人、机、料、法、环、测（5M1E）诸因素均处于规定条件下，操作呈稳定状态时所具有的质量水平。

简单来说，CPK回答的是：如果过程完全稳定，我们能做到多好？CPK的核心前提是过程必须处于统计控制状态。这意味着过程中只存在普通原因引起的变异，不存在特殊原因引起的变异（如设备故障、人员操作失误、工艺参数漂移）。

CPK中σ的计算是本质区别：CPK使用的是组内标准差，通过控制图的平均极差估算。而PPK（过程性能指数）是衡量过程在实际运行状态下，整体性能满足规格要求的程度。它反映的是过程的“实际表现”——不管过程是否稳定，只看这段时间内数据的整体表现。简明扼要：我们实际做到了多好？PPK不要求过程处于统计控制状态。它包含了所有变异来源：既有普通原因，也有

特殊原因引起的变异。因此 PPK 反映的是过程的“真实世界”表现。

理解以上区别，在讲讲实际工作中何时运用，NPI阶段：PPAP前使用PPK评估初始过程性能；PPAP提交阶段，必须同时看CPK和PPK。MP阶段：日常监控，使用CPK定期评估；工艺变更，重新计算CPK和PPK；问题被改善后，对比CPK和PPK。正确应用流程：先MSA测量系统分析，确保数据可靠；再收集数据，按规范采样，至少25组；然后制作控制图（Xbar-R图）；再用稳定性判断，用8条判异准则检查；后用正态性检验，P值>0.05才符合要求；才可计算指数，稳定时计算CPK和PPK，不稳定时只能计算PPK，不能计算CPK；最后结果解读与改进。错误的流程，90%的企业都在犯，直接把数据丢进 Minitab或其他平台就开始计算，然后看CPK数值是否达标。为什么错误？如果过程不稳定，CPK的计算结果毫无意义，只是自欺欺人。

质量工具错误理解与运用，其影响性是巨大的，往往适得其反，将改进成本投入到了可能错误的决策方向上。今日分享举例SPC只是“身正”方式的冰山一角，类似的还有诸多，如质量数据与AI私有知识库搭建底层逻辑、8D报告为何有第8D程序、因果图与5WHY之间巧妙联系、内审与PD现场有机结合等，其正确运用方法和实际意义。通过此种反求诸己思维，正确掌握你所要运用的技能，以提升自我能力，赋能PD单位，创造更大价值。



新手爸爸

通用产品部通用产品线 史长涛

我忽然想起我的父亲母亲三十多年前，是不是也曾这样抱着我，在某个深夜，来回踱步？

产房的门终于打开了。护士报着一个小包裹走出来，喊了我的名字。我站起来，腿有些软。从凌晨的一点五十分进产房，到现在的两点四十分，整整的五十分钟，我在走廊里来回不知走了多少步，手机上的步数显示几千步——可我哪儿也没去，就在这扇门前。

“恭喜你，是个儿子，六斤三两，母子平安。”我伸出手，接过那个小小的包裹。他好轻，轻的让我怀疑自己是不是真的抱住了；他又好重，重的让我整个人都沉了下去，像是双脚深深扎进了土地里。

那一刻，走廊上白炽灯亮的晃眼，我却觉得眼前一片模糊。这种感觉，说不清是压力，还是力量。



回到病房，妻子虚弱地躺在床上，脸上全是汗，嘴唇发白，却还在笑。我把孩子放在她身边，她侧过头去看他，眼泪不自觉地流了下来。而我站在一旁，手足无措，甚至不知道手该放在那里。

那一夜，我几乎没睡。孩子每隔差不多两小时就哭一次。饿了哭、拉了哭、不舒服也哭……我笨手笨脚地冲奶粉，水温试了一遍又一遍，怕温度高了烫着他，也怕凉了喝了他不舒服。换尿布更是灾难现场，刚把脏的抽出来，还没来得及垫上新的，他又尿了，一道抛物线精准落在我的衣袖上。

护士进来查房，看见我狼狈的样子，笑了：“新手爸爸？”我也笑了，点点头。我白天在病房里学着抱孩子、换尿布、拍嗝，夜里一次次被哭声叫醒，困得眼睛都睁不开，却还是机械地爬起来，抱起那个哭得满脸通红的小家伙。

有一回凌晨三点，他哭得怎么也哄不好。我抱着他在产房里来回踱步，一边走一边唱歌，还时不时地轻拍他。整个屋子空荡荡的，只有我的脚步声和他的哭声。我忽然想起我的父亲母亲三十多年前，是不是也曾这样抱着我，在某个深夜，来回踱步？

“养儿方知父母恩”这句话，我终于开始懂了。出院回到家，真正的考验才刚刚开始。他不到一个半小时就要吃一次奶，吃完就要拍嗝，拍完没多久又拉了，换好尿不湿又饿了。一个循环接着一个循环，不分昼夜。我和妈妈商量好轮流值班，她管前半夜，我管后半夜。

后半夜是最难熬的，闹钟响的时候，我觉得自己才刚闭上眼睛，又要爬起来，整个人像是被抽空了一样。可一看到他那张可爱呆萌的小脸蛋，所有的疲惫都化成了说不清的东西，堵在喉咙里，甜甜的、暖暖的、酸酸的。

古人说：“父母之爱子，则为之计深远。”做了父亲才明白，这种“计深远”，不是要他功成名就，不是要他光宗耀祖，而是希望他健康、平安、无忧，希望他将来能过上自己喜欢的生活。

夏花初绽 荷香盈溢

--创世纪集团2026年第二季度员工活动集锦

集团人力资源管理中心

前言：2026年第二季度，公司员工活动伴着夏花初放，徐徐展开。这一段时间，我们一起经历了“六一”儿童节、端午节，公司对员工的福利一波波释放，从“六一”儿童节发放礼品祝贺员工家中小朋友节日快乐，到端午节发香粽、中午加餐、举办员工欢乐会等节庆系列活动，犹如夏日荷花，溢满清香，沁入每位员工的心脾。进入六月，我们启动了第九届“创世纪杯”篮球比赛，来自深圳集团总部、装备三事业部（华领智能）以及东莞基地的50余位小伙伴报名参与了篮球比赛，并于7月初决出冠、亚、季军。当然，每月或双月的员工生日会暨迎新晚会，在深圳总部以及各基地也从来没有中断过，为了办好这项月度活动，各单位也是别出心裁，想出许多好方法、好点子，做出多点的创新，为的就是让员工满意，让员工切实收获到公司不折不扣的福利。

