

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2024-001

## 广东博盈特焊技术股份有限公司投资者关系活动记录表

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券股份有限公司机械行业分析师：张晨飞
时间	2024年2月29日(星期四)下午 14:00
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理、董事会秘书：刘一宁 2、投资者关系管理专员：姜叶萱
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书向来访者介绍了公司基本情况，包括公司发展历程、主营业务、经营情况等方面内容，并与来访人员进行互动交流，主要内容如下：</p> <p><b>1、公司对未来发展的计划和方向是什么？</b></p> <p>公司将继续以科技研发为导向，加大研究开发与科技创新力度，不断完善技术创新激励机制，持续保持自身研发水平的领先性和创新方向的前瞻性；一方面积极进行新项目的建设，进一步扩充公司的产能；另一方面，不断完善生产流程，持续进行流程化改进，努力提升生产效率，提高产能；同时，将加大生产设备自动化和智能化的升级力度，进一步提升公司的生产效率和产能；积极把握市场机遇，进一步加大国内市场开拓力度，不断拓展下游应用领域，扩大客户的覆盖范围。加大海外业务的开拓力度，进一步提升公司的出口份额，通过全球范围内的市场需求进一步助力公司业务增长。</p> <p><b>2、公司所处行业是否存在准入门槛？如果其他企业进入该</b></p>

### 行业模仿公司设计，生产相同产品，会很困难吗？

是的，公司所处行业具有较高的准入门槛。其他企业难以模仿公司设计、生产相同产品。

(1) 行业具有较高的技术壁垒。工业防腐防磨产品具有多行业交叉、产业化应用周期较长、客户定制化要求高、应用领域复杂、需要持续进行研发投入等特点，对于新进入本行业的企业而言，具有较高的技术门槛。

(2) 行业具有较高的人才壁垒。工业防腐防磨行业技术人员不仅需要掌握材料、工艺、设备等多方面的专业知识，还需要对客户应用需求及行业发展趋势有深刻的理解。因此，技术人员必须经过多年的实践和经验积累，才能成长为复合型的技术人才。新进入本行业的企业难以短时间打造一支专业的技术人才团队，因此面临较高的技术人才壁垒。

(3) 行业具有较高的规模壁垒。规模化生产是降低成本、保证产品交付的前提。下游客户对供应商的生产规模、产品质量稳定性和供货及时性等方面均有较高的要求。规模化生产能力的建立需要企业在资金、技术、设备、厂房和人员等方面较大投入，规模效应的显现则进一步要求企业高效利用各类生产要素。因此，新进入本行业的企业面临较高的规模壁垒。

(4) 行业具有较高的客户壁垒。工业防腐防磨行业的下游客户在选择供应商时，会进行严格的多维度考核，从技术实力、产品质量、生产规模、应用案例、产品价格、行业口碑等多方面对供应商进行综合评定，整体考核过程较严格且考核周期较长。新进入本行业的企业项目经验相对较少，配套实力相对较弱，短期难以取得客户的信任。

### 3、公司在所处行业的竞争优势是什么？

(1) 公司具有技术研发优势。公司坚持以焊接技术为支撑，

紧跟技术发展趋势及客户需求，积极进行新材料、新工艺、新技术和新设备的研究，自主研发并掌握了涵盖材料、工艺、设备等方面的关键核心技术，较好地解决了大面积堆焊中存在的堆焊层均匀性不一、稀释率较高、厚度不达要求等技术难题，具有领先的技术研发优势。

(2) 公司具有行业先发优势。公司是国内率先将工业防腐防磨堆焊装备应用于垃圾焚烧发电领域的企业之一，有效推动了防腐防磨堆焊装备在垃圾焚烧发电领域的产业化应用，取得了良好的经济效益和社会效益，进一步巩固了公司的先发优势。

(3) 公司具有规模生产优势。公司凭借深厚的技术沉淀和丰富的经验积累，将非标定制化的工业防腐防磨堆焊装备的生产制造进行了流程化改进，提升了生产效率，提高了交付能力，降低了生产成本，实现了规模化生产。

(4) 公司具有品牌及客户优势。公司凭借深厚的技术沉淀、优良的制造工艺、过硬的产品质量，在行业内树立了良好的品牌形象，积累了优质、丰富的国内外客户资源，并逐步转化为自身的竞争优势。

(5) 公司具有管理优势。公司实行项目制的管理方式，严格执行“项目经理负责制”，凭借多年项目执行经验，不断完善项目制的管理体系，形成较强的领先优势。

(6) 公司具有人才优势。公司坚持“以人为本”的核心价值观，高度重视员工队伍建设，始终将人力资源工作摆在重要位置。公司通过自身培养和外部引进，汇聚了一批对工业防腐防磨行业有着丰富经验的专业人才，形成了技术积淀深厚且深刻理解客户需求的管理团队与研发团队，为公司长期可持续发展提供了坚实保障。

#### **4、公司在核心技术方面有那些竞争力？**

公司长期专注于特种焊接核心技术研发及应用的高新技术企业，掌握工业防腐防磨领域的核心技术，具有较强的自主创新

能力。公司自主研发并掌握了涵盖材料、工艺、设备等方面的关键核心技术,较好的解决了大面积堆焊在堆焊层均匀性、稀释率、厚度等方面存在的技术问题。

公司不断进行研发创新,通过数字脉冲 MIG 高频振荡堆焊技术,将精准脉冲电弧控制与复合高频振荡相结合,从而获得稳定的电弧过渡、极低的热输入和极低的稀释率,实现高熔敷率与高稳定性。同时,公司自主配比研发了三元混合保护气体,使得镍基熔池在低的热输入下润湿性改善,铺展性良好,焊道过渡平滑且无凸起。

另外,公司采用双层焊道搭接堆焊布置工艺,进一步保证焊道间的平滑度,提高堆焊层的均匀性。此外,在巩固和发展数字脉冲 MIG 堆焊领域优势技术的基础上,公司不断开发和储备行业先进技术,先后开发并掌握了激光堆焊、二次重熔等领域的核心技术。公司拥有广东省堆焊材料及应用工程技术研究中心,依托研究中心的平台优势、人才与资源聚集优势,坚持走自主创新的发展道路。公司积极探索开发新材料、新工艺、新技术和新设备,形成了较丰富的研发成果,积累了较充足的生产制造经验,实现了人才储备、专利储备和技术储备。未来,公司将持续加大研发投入,积极进行新材料、新工艺、新技术和新设备的研发,不断推动科技创新及应用领域拓展,为行业和公司的进一步发展提供有力支撑。

#### **5、公司产品的生产周期是多长时间?**

公司的主要产品为应用于垃圾焚烧发电领域的防腐防磨堆焊装备,是定制化、特种大型设备,生产工艺较复杂,从下料、生产到出库一般需要 3 个月左右的时间。在收入确认周期方面,公司的防腐防磨堆焊装备属于垃圾焚烧余热回收锅炉的重要组成部分,需要配合锅炉整体的安装节奏。对于附安装义务的销售,从公司发货到验收通常需要 6 至 7 个月左右的时间,此类产品销售周期通常为 9-12 个月左右的时间;对于不附安装义务的境

	<p>内销售以及不附安装义务的境外销售，因合同约定不涉及安装及后续验收环节，从销售出库到验收，时间大约 1 个月左右，此类产品销售周期为 4 个月左右时间。</p> <p><b>6、公司关于大凹生产基地建设项目实施情况。</b></p> <p>公司 2023 年已与鹤山工业城管理委员会签署《鹤山工业城投资协议》，并在江门市鹤山工业城投资建设博盈特焊大凹生产基地建设项目。目前项目正在有序推进中。</p> <p><b>7、公司在 2022 年毛利率较大幅度下降的原因是？</b></p> <p>公司在 2022 年为 HZI 的迪拜垃圾焚烧发电项目生产制造整个锅炉炉膛，该项目系公司首次生产整个锅炉炉膛产品，工艺技术较为复杂，项目工期比较紧张，为按时完成项目耗用的工时量较大，从而导致毛利率相对偏低。</p> <p><b>8、公司对市值管理有相关计划吗？</b></p> <p>公司重视投资者回报，重视投资者关系工作，自上市以来始终与投资者保持积极的交流。未来公司将持续增强高质量发展能力，采取多重举措提升公司整体价值和核心竞争力。同时，公司将一如既往做好信息披露工作，丰富和投资者的交流形式，积极提升公司在资本市场的形象，让更多投资者认可公司的长期投资价值。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024.2.29