

证券代码：300400

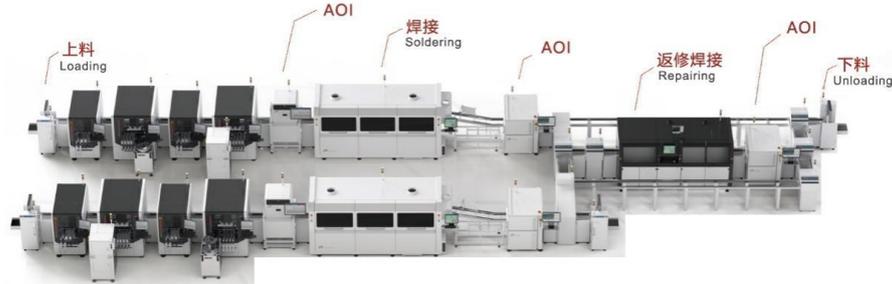
证券简称：劲拓股份

深圳市劲拓自动化设备股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-010

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他(电话会议) <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	诺安基金（汪邯卿）、国泰君安证券（许芳、巨翔、贡阿旭）、广发证券（陈锦杰）、恒瑞投资（曾于衡）、深圳华夏复利私募证券投资基金管理有限公司（庄佳伟）、深圳润鼎基金管理有限公司（安妮）、广东博源基金管理有限公司（蔡惠君、程小菁）、深圳市明华信德私募证券投资基金管理有限公司（蔡焕、李智鹏）、深圳红荔湾投资管理有限公司（尹金龙）、北京融中科创投资管理有限公司（杨成坤）、广东恒健资产管理有限公司（邓艳、杨弈鹏）、深圳前海万亿兆资产管理有限公司（赵嘉欣）、广东丹禾易嘉资产管理有限公司（孙焱智）、聚众鑫创投资管理（深圳）有限公司（彭建彬）等
时间	2024年12月5日（星期四）10:30至11:30、15:00至17:00
地点	劲拓光电产业园（深圳市宝安区石岩街道水田社区祝龙田北路8号）会议室、部分生产车间
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 陈文娟女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、接待人员介绍公司基本情况</p> <p>（一）公司简介</p> <p>劲拓股份（300400）主营电子专用设备业务，属于战略新兴产业中的高端装备制造产业，成立于2004年，2014年登陆深圳证券交易所创业板。公司生产经营所在地位于深圳市宝安区内的两个自有工业园，本次活动所在位置是宝安石岩的劲拓光电产业园。公司欢迎广大投资者莅临公司参观调研（投资者热线电话：0755-89481726）！</p> <p>（二）公司从事的主要业务</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"><div style="text-align: center;"> 通讯电子</div><div style="text-align: center;"> 汽车电子</div><div style="text-align: center;"> 消费电子</div><div style="text-align: center;"> 家电电子</div><div style="text-align: center;"> 航空电子</div></div> <p style="text-align: center;">图：公司电子制造专用设备的部分应用领域</p>

公司电子装联设备覆盖电子产品 PCB 生产过程中的焊接、检测等多个流程，以“电子热工设备+AOI 和 SPI 检测设备+自动化设备”为下游电子制造领域客户提供一站式服务和整套零缺陷焊接检测制造系统，用以组建电子工业中的 PCBA 生产线，能够广泛应用于汽车电子、通信设备、消费电子、家电电子、航空航天电子、其他电子产品的生产过程。



图：零缺陷焊接检测制造系统示意图

作为国内电子热工领域龙头企业，公司在电子热工领域具有领先的技术优势、扎实的制造能力和完善的配套服务体系，回流焊设备全球市场份额居前、系国家制造业单项冠军产品。

（三）公司的经营情况

2024 年前三季度，公司实现营业总收入 55,749.98 万元，归属于上市公司股东的净利润 6,033.47 万元、较 2023 年同期增长 56.43%；其中，电子装联设备销售收入 49,511.47 万元，同比 2023 年前三季度增长 21.68%，第三季度环比第二季度增长 6.20%，展示了主营业务较强韧性和市场竞争力。

公司 2024 年前三季度具体经营情况，可参见披露于巨潮资讯网的《2024 年三季度报告》《2024 年半年度报告》。

二、问答交流

1、公司电子装联业务的客户构成情况如何？

回复：公司电子装联设备终端应用领域包含通讯电子、消费电子、汽车电子、家电电子、航空航天电子等，客户包含该等领域知名终端品牌厂商和大型制造企业、上市公司等。根据历史数据，公司迄今累计服务客户约 6,000 余家，客户资源储备丰富、主要客户粘性较好，如富士康、华为、比亚迪等均与公司建立了长期稳定的合作关系。

2、公司新一代数字化新型智能直流回流焊设备与上一代设备的差异是什么？

回复：公司作为细分领域龙头企业，走在人工智能（AI）时代的行业创新前沿，以人工智能算法与技术的深度应用，实现产品应用功能的颠覆性创新。

公司于 2024 年 11 月于 2024 Nepton Asia 亚洲电子展中首次展出了数字化新型智能直流回流焊设备，其实施了底层电源技术、通讯技术、智能算法、数学建模方法等方面的创新攻关，较上一代设备的差异主要体现在基于人工智能算法与技术深度应用而实现的多重数字化

投资者关系活
动主要内容介
绍

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>应用功能。公司数字化新型智能直流回流焊设备搭载智能工艺转化系统、智能维修保障系统、智能节能系统，实现工作参数智能转换、设备维护自由、智能能耗管理和能源节约等功能，在持续改进设备性能的同时，全方位降低/最大程度避免客户应用端的维护成本、能耗成本、实训成本、停机成本等，为电子工业企业带来全新的数字化热工设备高性能、高品质应用体验。</p> <p>3、公司短期业务规划如何？</p> <p>回复：公司现阶段围绕数字化新型技术路线，基于工业大数据、AI 等技术打造数字化电子热工设备产品，推动产品应用领域向“高精尖”方向持续延展、布局核心业务全球化发展；力争把握当下电子制造产业的市场机遇，在全球化竞争形势中快速卡位、抢占先机。</p> <p>以持续的产品和技术创新、质优的解决方案服务能力为基础，背靠优质客户群体，公司新一代数字化设备、头部客户联动合作、应用场景拓展叠加海外销售，有望成为后续增长和毛利率进一步提升的有力支撑。</p> <p>4、公司的经营模式如何？</p> <p>回复：经营模式方面，公司注重产品和技术研发，拥有主营产品相关核心技术，重点把握高附加值的研发设计、装配和服务环节，经营模式相对轻盈。生产模式方面，公司产品为来单生产，客户预付部分货款后生产交付，产品既有标准品也有定制成分。销售模式方面，公司采取直销为主、经销为辅的模式开展产品销售，销售网络遍及全国和海外部分地区，后续计划以东南亚为据点进一步扩大海外销售。品牌方面，公司多年来凭借 6,000 余客户的服务经验，在业内树立了良好的品牌形象，享有较高的品牌美誉度并获深圳知名品牌、广东省著名商标等多项荣誉。公司的经营模式、品牌形象及柔性生产能力、快速强大的交付体系、灵活健全的销售机制，保障公司多年来占据细分行业龙头地位。</p> <p>5、公司主要产品国产替代的情况是怎么样的？</p> <p>回复：公司电子热工设备的产品和技术均十分成熟，在行业内市场地位领先，国内市场的国产替代率相对较高。</p> <p>公司还将继续保持与核心客户的深度合作，积极把握海内外市场机会，以数字化、高端化产品进一步夯实及深化头部客户合作、着力提升高端市场覆盖率，提升全球市场占有率。</p> <p>6、公司有无其他新产品开发和推广计划？</p> <p>回复：公司 2024 年至今已陆续开发/升级/销售多款新品。公司根据行业趋势和市场需求情况，将不断升级现有产品线、开发新的细分品类，拓展产品应用范围和场景。</p> <p>7、公司对电子装联业务的市场景气度如何看待？</p> <p>回复：公司对电子装联业务的发展前景充满信心。首先，从市场需求端看，消费电子行</p>
----------------------	---

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>业经历市场需求波动，逐渐呈现企稳态势；大数据、云计算、人工智能、5G 通信等新兴技术应用，对于通讯电子、汽车电子、家电电子、航空航天电子等领域新型硬件需求和硬件创新产生刺激作用；各级政府支持设备更新和以旧换新相关政策，在一定程度上有利于促进存量市场替换需求释放。</p> <p>从技术和工艺要求看，随着消费需求多样化、算力提升对电子产品迭代的促进和性能要求提高，加之客户的精益生产需求，使得有关应用领域对工艺和技术要求升级，设备向智能化、灵活化、环保化以及更高精度、高速度、多功能方向持续发展，还需要具备非标准化设备服务能力。</p> <p>电子终端产品需求回暖、性能和工艺要求提高，预计长期将对公司电子装联业务的市场拓展和产品销售有积极影响。公司电子热工设备产品和技术成熟度较高，处于行业领先地位；未来还将继续通过研发创新赋能“产品力”，持续提升全球市场、尤其是高端市场占有率，力争以良好的经营实绩回报广大投资者。</p> <p>8、公司海外销售收入占比有多大？未来还有多少提升空间？</p> <p>回复：公司过去以为境内客户提供高质量产品和服务为主，对海外业务较少布局或投入资源，2023 年度海外销售收入占比为 8.76%。当前在电子专用设备行业全球化竞争新形势下，为快速竞争卡位、抢占市场先机，以及规避潜在的国际贸易摩擦影响，公司加大资源投入、推进核心业务的全球化发展，未来海外销售收入规模有较大提升空间和潜力。</p> <p>9、当前国际形势及外部环境对公司主营业务有怎样的影响？</p> <p>回复：当前国际形势对公司主营业务发展未产生不利影响。随着海外经营体系逐步完善，海外销售将有望成为公司下一阶段销售收入的增量之一、从而强化公司作为行业头部企业的强者地位。</p> <p>三、现场参观</p> <p>现场交流结束后，调研人员有序参观了公司部分生产车间。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 12 月 5 日</p>