

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2024-009

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上调研（腾讯会议：469-755-293）</u>
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券股份研究有限公司研究发展部中小盘研究员林赫涵
时间	2024年12月17日（星期二）下午15:30
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>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司的技术和资质壁垒较高，主要表现在哪些方面？</p> <p>由于公司所处工业防腐防磨行业所要求的技术水平较高，具体表现在以下四个方面：</p> <p>（1）技术壁垒：工业防腐防磨产品从技术创新、产品研发、制造工艺摸索、产品应用验证到最终产业化应用，需要较长的时间投入、资源投入和长期的经验、技术沉淀；工业防腐防磨产品具有定制化的特点，需要根据客户需求及具体的应用环境进行生产制造，只有成熟、可靠的生产技术才能满足客户的定制化需求；随着近年来工业防腐防磨行业应用领域的不断扩展，其应用场景逐渐增加，应用环境也更加复杂，下游客户对产品的防腐防磨性</p>

能、成本提出了更高的要求，企业需要通过持续的新材料、新工艺、新技术的研发满足市场需求。

(2) 人才壁垒：工业防腐防磨行业属于典型的综合性、交叉性领域，技术人才不仅需要掌握材料、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。同时，由于工业防腐防磨产品需要根据客户需求进行定制化生产，企业需要不断提升管理水平，及时响应、充分满足客户的需求。高效的管理能力需要行业经验与管理经验丰富的管理人才。新进入本行业的企业面临较高的管理人才壁垒。

(3) 规模壁垒：工业防腐防磨产品的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。规模较大的企业具有一定的规模效应，在规模化生产、成本控制、技术研发、抗风险能力等多方面拥有较为明显的比较优势。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) 客户壁垒：工业防腐防磨行业的下游行业主要为节能环保、电力、能源、化工、冶金等重要工业领域，下游客户多为上述行业中的大型企业。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。因此，较高的准入门槛以及严格的考核对新进入本行业的企业形成了较高的客户壁垒。

感谢您对公司的关注！

2、已使用公司的堆焊技术的产品部件，相较于市场上未使用公司堆焊技术的产品部件具有哪些优势？

腐蚀与磨损现象广泛存在于节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等工业领域，是造成材料损失、设备损坏、停工检修的主要原因之一。

公司的防腐防磨堆焊装备通过特种焊接技术将具有一定使用性能的合金材料熔敷于设备或工件表面，达到提高工业设备防腐防磨性能、延长其使用寿命的目的，降低设备检修更换带来的直接损失与停工带来的间接损失，实现工业设备在强腐蚀、易磨损、高温、高压等复杂环境下的安全、稳定、长周期、高效率运行，有效促进下游行业的提质增效与转型升级。

感谢您对公司的关注！

3、公司目前在手订单情况怎么样？海外收入在公司营业收入占比多少？

截止 2024 年 6 月 30 日，公司在报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额约为 4.35 亿元。

截止 2024 年 6 月 30 日，海外收入在公司营业收入占比 72.33%。感谢您对公司的关注！

4、未来公司的发展规划如何？

公司发展的核心战略可以总结为“一个平台、三条实现路径”，即“构建特种焊接技术应用转化平台，让国产特焊装备应用于更多领域，服务于全球市场”，并坚持“拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场”的战略实现路径。

基于公司优化产能布局的需要，公司投资建设博盈特焊大凹生产基地建设项目，进一步完善公司产业布局，扩大业务规模和产能，增强公司核心竞争力。

基于市场推广与客户开拓的需要，公司通过研讨会、主动拜

	<p>访等多种形式，积极加强与各下游行业目标客户的沟通交流，持续跟踪了解目标客户的需要，加大市场覆盖与开发力度。</p> <p>基于公司海外战略发展布局的需要，公司在香港投资设立全资子公司，通过香港子公司在越南投资设立子公司并在越南投资建设生产基地，进一步开拓海外市场，发展海外业务，提升公司的整体竞争力和盈利能力。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>5、贵公司在国际市场拓展方面有哪些具体举措？目前越南工厂建设情况如何？</p> <p>为了拓展国际市场，我们设立了香港子公司和越南孙公司。越南工厂的筹建工作正在进行，预计 2025 年正式投产。感谢您对公司的关注！</p> <p>6、公司拿到订单后，交期时间是多长时间</p> <p>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。感谢您对公司的关注！</p> <p>7、特朗普上台后，将对中国商品加征关税，对公司业绩有影响吗？</p> <p>目前公司业务未受到相关负面影响。同时，公司积极防范局部市场潜在贸易风险。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 12 月 17 日