

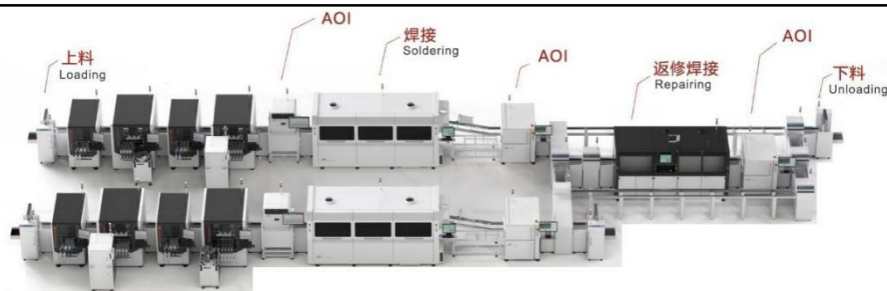
证券代码：300400

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：2025-003

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他(电话会议)
参与单位名称及人员姓名	广发基金（何珏威）、信达澳亚（吴清宇）、东方阿尔法（李名雅）、红土创新（郑伟佳）、善思投资（范嘉俊）、海南谦信（唐哲）、胜帮投资（吴文超）、时代伯乐（胡琦伟、陈骅）、颐和久富（张准）、华鑫证券（黎江涛）、兴业证券（郭亚男）等
时间	2025 年 8 月 26 日（星期二）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）
上市公司接待人员姓名	总经理 朱玺先生 证券事务代表 单诗柔女士 董事长秘书 王晨女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、总经理介绍公司基本情况及 2025 年上半年经营情况总结 （一）公司简介 公司成立于 1997 年，2014 年在深交所创业板上市(股票代码 300400)，是一家集研发、生产、销售和服务于一体的电子热工装备制造行业龙头企业，产品广泛应用于消费电子、通讯电子、汽车电子、家电电子、航空航天电子、机器人电子元件等领域的精密制造。 （二）公司从事的主要业务       图：公司电子制造专用设备的部分应用领域 公司电子装联设备覆盖电子 PCBA 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；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。上市 11 年以来，公司持续盈利，技术驱动是穿越周期的核心，公司近年持续加大研发投入，形成对底层技术的深刻理解，构建公司独特的竞争力。



图：零缺陷焊接检测制造系统示意图

（三）公司的经营情况

2025 年上半年，公司实现营业总收入 36,877.20 万元，较上年同期增长 12.44%，电子装联设备占比 95%，主业突出。实现归属于上市公司股东的净利润 5,335.34 万元，较上年同期增长 49.01%，净利润增幅大于营收增幅，公司快速响应客户定制化需求、可靠的品质以及品牌影响力共同构筑的护城河优势开始显现。经营活动现金流量净额 7,929.48 万元，较上年同期增长 60.91%，现金流远大于利润，业绩质量高。上半年净利率达 14.47%，创近 5 年新高。

2025 年上半年公司订单饱满，得益于公司把握国内外市场机遇，大力开发新客户并深度服务老客户，通过产品技术竞争力获得了众多客户的认可。公司通过精密热工焊接与智能技术的底层研发，形成自有的核心技术并逐步转化成订单，同时公司高度配合客户需求，为客户创造价值，从而在外部经济环境不确定的情况下，大客户的订单取得了良好成果。

公司 2025 年上半年具体经营情况，可参见披露于巨潮资讯网的《2025 年半年度报告》。

二、问答交流

1、为什么公司 2025 年上半年利润增速远高于收入增速？

回复：公司上半年订单饱和，公司实现营业总收入 36,877.20 万元，较上年同期增长 12.44%，实现归属于上市公司股东的净利润 5,335.34 万元，较上年同期增长 49.01%，经营活动现金流量净额 7,929.48 万元，较上年同期增长 60.91%。公司盈利和现金流水平提升，是因为公司 2023 年转变经营方针之后，主动调整了业务结构，剥离和压缩了部分业务，向热工装备聚焦，公司的经营质量得到显著改善。随着公司“技术导向”战略的深化，未来目标通过对原有 SMT 热工装备智能化升级增加产品附加值，以及对更高价值场景客户需求的开发和交付规模的上升，不断提升平均单位设备的盈利能力，从而保持公司综合盈利能力的持续提升。

2、请介绍下公司在技术研发上的投入情况如何？近期有哪些创新成果？

回复：公司自 2023 年调整核心战略，从“业务导向”转型为“技术导向”后，在保持市场份额领先优势同时，过去 3 年加大对基础研究、装备智能化、数字化管理等方面的投入，先后引入多位资深的技术专家，同时与国内高校建立热工流体联合实验室，加大高端技术人才的

投资者关系活动主要内容介绍	校企联合培养。目前，公司已经围绕精准温控技术，形成从方案仿真分析、模型设计到样机制备的闭环的电子热工装备前沿新技术产品开发体系；同时公司针对已发布的数字化智能回流焊设备，继续保持技术迭代，并在 2025 年上半年向部分核心客户有序推进产品推介和验证协调工作。 3、公司产品使用寿命怎么样？ 回复：正常来说，设备都是可以按照 5-10 年折旧来作为使用期限。但因为 SMT 环节很多细分领域技术变化很快，所以下游客户会根据实际技术需求做设备更新的调整，我们也会配合客户做新产品开发，这个设备更换的使用寿命就没有严格的规定。 4、在国际市场扩张方面有何计划和策略？海外订单增速如何？ 回复：2025 年上半年公司境外销售收入占公司营业收入 8.23%，目前境外销售收入占比较低，境外销售收入规模存在较大提升空间。为满足海外高价值客户就近配套的刚性需求，公司持续落实海外经营计划，2025 年上半年围绕海外市场销售和服务招聘 31 人，加大海外销售网络建设。2025 年上半年启动马来西亚工厂建设工作，预计 2025 年第四季度正式投入使用。下一步，公司将继续加大海外市场布局，计划在欧洲、美洲、越南、印度、泰国等地建立销售中心，组建本地化团队，建设全球销售体系。随着公司国际化战略有序落地，预计未来公司海外业务规模有望逐步增大，对公司整体业绩贡献越来越大。 5、如何看待劲拓股份在行业中的竞争优势？ 回复：劲拓股份拥有全行业最完善的产品图谱，累计服务了全球 150+个地区的近 7000 家客户；同时公司凭借良好的供应链管控和售后服务体系，在行业树立良好的市场口碑和品牌形象：公司已多年牢牢占据电子热工装备行业的龙头地位。公司自 2023 年核心战略从“业务导向”转型为“技术导向”后，率先行业加大了对多项涉及精准温控技术基础研究领域的研发投入，累计近亿元，搭建出从方案仿真分析、模型设计到样机制备的闭环的电子热工装备前沿新技术产品开发体系，同时在部分新增且快速成长的高价值应用场景中获得下游客户认可并占据技术领先优势。劲拓股份拥有广泛的市场覆盖度、领先的研发能力、完善的生产交付能力和服务能力，公司有信心在 PCBA 行业的持续变化中保持竞争优势，特别是在当前信息化智能化的浪潮中，成为行业发展的有力推动者。 6、如何看待未来增长潜力，有哪些内外部因素可能影响公司增长？ 回答：在数字化和智能化的浪潮中，PCBA 行业变化显著，同时我们可以预见该行业未来会继续保持快速变化：板级封装新技术的兴起和渗透率快速提升，以及应对产能全球化扩张所
---------------	--

投资者关系活动主要内容介绍	带来的生产交付中各种复杂变量持续累积，公司坚定认为，围绕电子热工装备硬实力提升，和装备本身的智能化升级，是应对行业变革的不二法宝。在公司新的技术方案的设计和推广中，会有新的材料体系、新的机械结构设计、新的组合加热工艺、新的设备控制算法等应用，这会让该环节设备开发和应用操作走出原有的熟悉方式和“舒适区”，面临新挑战，但这种新技术的变化也会不断开拓芯片板级封装生产的工艺边界，提升设备使用体验。公司愿投身于此，致力于满足客户需求，为客户提供更好用的电子热工装备，同时致力于和产业链上下游一道，共同推动行业的发展。 三、现场参观 调研人员有序参观了公司研发实验室和部分生产车间，了解公司在电子热工设备、AOI 设备和 SPI 检测设备及周边自动化设备的生产成果。
附件清单	无
日期	2025 年 8 月 26 日