

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2025-042

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 <input type="checkbox"/> 线上调研
参与单位名称及人员姓名	梵星投资 李泓桦 海创基金 陆陈伟 颐和久富 闵宏巍
时间	2025 年 12 月 24 日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司会议室
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 谭静怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</p> <p>公司以防腐耐磨堆焊装备为核心，长期专注于特种装备制造，不断向工业设备整体制造、高端结构件制造及其他大型装备制造等方向延伸与拓展。公司的产品和技术主要应用于节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等工业领域。</p> <p>公司的竞争能力主要体现在如下几个方面：公司掌握涵盖材料、工艺、设备等方面的关键核心技术，具备齐全的特种设备生产资质，包括国家《特种设备生产许可证》、美国 ASME 认证、欧盟 EN 认证等；管理团队深耕行业多年，研发能力与实践经验丰富，公司的管理团队及核心技术人员稳定，具有跨国公司任职及项目经验，且均在技术研发、生产管理等岗位上担任重要职务；行业先发地位、规模化生产能力、高效的生产管理构筑竞争壁垒；拥有国内外知名客户的丰富应用案例，承接大项目及国际订单能力突出。</p> <p>公司坚定立足国内、国际两个市场，在保持国内市场领先地位</p>

位的同时，积极开拓海外市场，投资海外子公司，把握国际市场机遇，实现全球化的战略布局。

公司业务的发展机遇：垃圾焚烧市场需求广泛，下游转型升级促使渗透率提升；燃煤发电行业示范效应开始显现，存在广阔的发展空间；化工、冶金、造纸等其他应用领域市场需求将进一步打开。公司前瞻布局了 HRSG 和油气复合管业务，HRSG 已经具备一定规模的产能，复合管形成了市场卡位，与国外头部客户在对接论证，处于逐步推进的过程中。

公司在核心竞争力、全球化布局及长期成长动能上具备显著亮点，作为全球知名的能源特种设备制造商，技术壁垒和品牌优势突出，拥有海内外三个生产基地，规模化制造优势突出；同时海外拓展成效显著，越南工厂已正式落成并投产，叠加布局中东油气管道市场的动作，海外收入增长潜力持续释放，为长期业绩增长奠定坚实基础。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次调研交流中提出的问题进行了回复：

1、公司的 HRSG 设备主要匹配的是什么类型的燃机？主要生产什么部件？生产周期几个月？

公司生产的 HRSG 设备主要匹配重型燃气轮机，主要生产余热回收装置的承压部件，也是余热回收装置的核心主体，具体包括省煤器、蒸发器、过热器、再热器、汽包、集箱、钢结构等。生产周期为 6 个月左右。

2、越南基地现在有几条 HRSG 生产线？公司这次增加投资的用途是什么？

越南基地一期共有 4 条 HRSG 生产线，目前一期已投产，二期在有序推进中，预计将于明年投产，公司预计在越南基地一共布局 12 条 HRSG 生产线。如该事项有最新进展，公司将会严格按照相关法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。

此次增加投资，主要用于在越南购买土地使用权、新建厂房与配套基础设施、扩建 HRSB 等产品的生产线等。

3、北美 HRSB 市场的验证审厂流程是什么？公司现在进行到哪一步了？

进入北美 HRSB 市场，首先必须要取得美国机械工程师学会等一系列严苛的国际认证，其次，还必须要通过主机厂商自身的生产体系认证，成为其认可的合格供应商后，才能与主机厂商开展合作。

目前，公司已取得美国机械工程师学会（ASME）认证，并通过部分客户的生产体系认证，获得相应订单，客户订单已进入生产流程，目前进展顺利。公司的潜在客户正在进行前期审厂流程，审厂完毕后进入订单谈判环节。

4、国内有 HRSB 产能布局吗？产品供给哪里？

公司在大凹基地布局 2 条 HRSB 生产线，预计会在 2026 年投产。大凹基地生产的 HRSB 产品主要满足非北美市场的 HRSB 市场需求。

5、越南基地的 HRSB 竞争对手来自哪里？与竞争对手相比，公司的优势在哪里？

越南基地主要针对的是北美市场，竞争对手主要是韩国、泰国、越南的几家 HRSB 制造企业。

公司已在能源等特种装备领域深耕多年，客户群体涵盖北美市场燃气轮机主要供应商，同时公司具备齐全的特种设备生产资质，拥有丰富的海外客户对接经验，并且在越南已形成生产线，满足客户对供应商的选择要求，公司生产的 HRSB 产品相较于海外竞争对手，在生产成本上具有优势。

	<p style="text-align: center;">6、公司对于海外业务的布局战略是怎么样的？</p> <p>（1）公司基于海外战略布局、拓展国际市场的需要，在越南投资建设生产基地，捕捉北美 HRSG 的市场机遇，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。目前，越南生产基地一期已投产，二期工程已经开始建设，预计二期工厂会在明年二季度投产；</p> <p>（2）公司与威尔汉姆公司共同成立国内合资公司，依托国内成立的合资公司，积极开拓油气市场及海外市场，在海外（前期是中东地区）择机、择地，设立海外制造基地，拓展产品应用市场；</p> <p>（3）公司将继续坚定践行“一个平台,三条路径”的战略与路径，通过“拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场”扩大产品的应用领域与客户的覆盖范围，不断提高公司的综合竞争力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 24 日