

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-005

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	<div><div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div><div><input type="checkbox"/> 其他</div><div><input checked="" type="checkbox"/> 线上调研</div></div>
参与单位名称及人员姓名	德邦基金 舜沂投资
时间	2026 年 1 月 9 日
地点	腾讯会议
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	<div><div>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</div><div>公司业务呈现出四个向好的态势：一是海外市场拓展成效显著，二是 HRSG 业务增长迅速，三是油气复合管业务蓄势待发，四是公司为投资者创造长期价值的信心十足。</div><div>公司原来主营的垃圾焚烧领域，海外市场需求广泛，下游转型升级、发展中国的政策推动促使渗透率提升；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的市场需求正在逐步打开。在原有业务稳步前进的过程中，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，是公司的又一个大的增长点。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。产能布局方面，新建的越南生产基地已经初步形成产能，逐渐进入爬产期。大凹生产基地的建设在有序推进中，预计将于今年投产。</div><div>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</div></div>

	<p>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，叠加布局中东制造基地的动作，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。</p> <p>二、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调研交流中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、现在公司在国内与越南都有生产基地，主营业务迎来业务拐点，北美 HRSG 市场火热，请问公司团队管理是否可以跟上业务快速发展的节奏？</p> <p>公司实行“项目经理负责制”，公司为每个项目设置项目经理，项目经理负责全面掌控和管理各个项目的执行进度和执行情况，项目经理会与公司技术部、研发部、生产部、商务部等部门共同确定客户产品的利润率、交付周期、用料标准等，把控项目的各个环节，解决项目出现的问题和突发状况。</p> <p>公司的管理团队拥有深厚的行业背景与丰富的从业经验，以董事长李海生为代表的公司核心人员在特种装备及相关领域均拥有近 20-30 年的行业经验，具备深厚理论功底、研发能力和实践经验。在董事长、管理团队、核心技术团队的带领下，公司此前完成了 HZI 阿联酋迪拜项目、HZI 澳大利亚 Rockingham 项目、SBE 芬兰 Vantaa 项目、SBE 德国 Ludwigshafen 项目等大型海外项目。公司的团队完全有能力面对 HRSG 产品的大量需求，公司的战略目标是要在年内将越南基地打造成全球一流的 HRSG 生产基地。</p> <p>2、面对北美 AI 电力建设导致 HRSG 的突发性巨量需求，公司是如何规划国内外生产基地协同效应的？在订单承接、技术分工和生产流程上，国内与海外基地如何协作，以确保能快速满足客户的需求？</p> <p>在订单承接方面，由公司总部统一负责调配资源，根据全球</p>
--	---

	<p>不同区域的客户需求和公司各个生产基地的负荷情况，策划对客户和公司综合成本最佳的方案。在技术和生产流程方面，由总部统一安排经验丰富的技术、项目、生产团队去支持各生产基地，统一各基地的技术、项目管理、生产流程，以确保效率及质量的一致性。总的来说，除了具体的生产安排之外，其他例如市场开发、客户响应、方案策划、订单承接、供应链管理、项目管理、技术支持等方面都是由总部来统一协调。</p> <p>通过规范化的工时管理与流程化的生产制造，公司严格控制产品质量，实现产品的精益制造。公司的管理体系可以同时执行多个大规模、高难度装备的制造，保证产品质量的可靠性与交付的及时性。公司高效的生产管理构筑了很强的竞争壁垒。</p> <p>3、当前美国 HRSG 的建设需求处在什么阶段？</p> <p>当前美国 HRSG 的建设需求处于快速增长阶段。</p> <p>首先，美国电力需求的结构性增长构成 HRSG 的市场基本盘。在人工智能数据中心集群的迅猛扩张、美国制造业回流带来的工业用电负荷攀升，以及电动汽车充电桩普及等因素的推动下，美国电网负荷达到新高。美国燃气轮机的市场需求显著提升。作为燃气轮机的核心换热设备，HRSG 能够高效回收燃气轮机排放的高温废气，同时产生蒸汽，驱动二次发电，提升电厂的发电效率，成为满足美国市场电力需求的可靠技术选择。</p> <p>其次，能源清洁化转型的需求，进一步提升 HRSG 的市场空间。在美国持续推进碳中和目标的背景下，天然气作为低碳过渡能源的地位日益凸显。相较于煤电，燃气发电的碳排放强度显著降低。HRSG 通过提升燃气轮机的整体发电效率，间接降低每度电的碳排放和废气排放，满足美国能源清洁化转型的需求。</p> <p>4、公司 HRSG 生产线布局是怎么样的？投产节奏如何？</p> <p>公司在越南生产基地、大四生产基地均有布局 HRSG 生产</p>
--	--

	<p>线。越南生产基地目前布局了 12 条 HRSB 生产线，其中有 4 条生产线已满产，8 条 HRSB 生产线还在建设中，预计将分别于今年二季度、四季度投产。大凹生产基地布局 2 条 HRSB 生产线，预计将于 2026 年投产。大凹生产基地的 HRSB 生产线主要面向非北美客户的订单需求。</p> <p>5、原材料价格上涨、关税变动会给 HRSB 产品利润带来影响吗？</p> <p>公司“以销定产”，HRSB 产品定价由材料预算、工时预算、其它费用和由设定的净利润率计算出的净利润构成，原材料价格上涨不会对产品利润率造成影响。</p> <p>美国关税变动对公司带来的影响比较小。公司的美国订单将主要在越南基地生产，美国对越南加征的关税较低，且越南公司出口至美国的商品关税由客户承担。</p> <p>6、请问公司如何把握中东地区复合管市场机遇？</p> <p>为把握中东地区复合管市场机遇，公司与威尔汉姆公司共同成立国内合资公司，依托合资公司积极开拓油气市场及海外市场，特别是在中东地区择机、择地设立海外制造基地，拓展产品应用市场。在油气复合管业务领域，公司与国外头部客户在对接论证，处于逐步推进的过程中。如该事项有最新进展，公司将根据法律法规及时披露。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 1 月 9 日