

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-008

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	参会机构、人员名单详看附件
时间	2026 年 1 月 16 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>公司业务保持稳健增长，其积极态势集中体现于以下三个层面：一是传统业务海外拓展成效显著，二是 HRSG 业务增长迅速，三是油气复合管业务蓄势待发。</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、公司现在一共布局了 14 条生产线，请问这 14 条生产线的投产交付时间是什么时候？国内的 2 条生产线意向客户是哪里？</p> <p>公司在越南生产基地目前布局了 12 条 HRSG 生产线，其中有 4 条生产线已满产，8 条 HRSG 生产线还在建设中，其中 4 条生产线预计今年二季度投产，4 条生产线预计今年四季度投产。大凹生产基地布局 2 条 HRSG 生产线，预计将于 2026 年投产。大凹生产基地的 HRSG 生产线主要面向非北美客户的订单需求。</p> <p>2、据报道，现在 GEV、三菱、西门子这三家燃气轮机制造商的订单都积压到了几年以后，燃机的价格也在不断上升。请问公司的 HRSG 价格是否会同步上涨？</p> <p>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 的需求也在同步增加。</p> <p>公司“以销定产”，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。公司后期签订的 HRSG 订单比前期订单价格有所上涨，HRSG 价格将根据市场供求关系适时调整。</p> <p>3、想要获得北美市场的 HRSG 订单需要先通过什么步骤</p>
--	---

吗？公司目前处于什么情况？

进入北美 HRSG 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。还有部分潜在客户的前期审厂流程已陆续完成，后续将陆续进入订单谈判环节。

4、现在公司在国内外有 3 个生产基地，主营业务迎来海外市场拐点，北美 HRSG 市场火热，请问公司团队是否可以跟上业务快速发展的节奏？

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。

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。

5、公司是如何协调订单与各个生产基地之间的关系？在接单、产品设计、技术分工和生产流程上，国内与海外基地是怎

	<p>么协作的？</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>6、越南基地的 HRSG 的签单情况如何？什么时候能有订单交付？</p> <p>目前，公司越南生产基地已通过部分客户的生产体系认证，并获得相应订单，HRSG 产品的生产周期大概为 6 个月，首批订单于 2025 年 9 月进入生产流程，目前进展顺利。部分潜在客户的前期审厂流程已完成，后续将进入订单谈判环节。越南基地一期的 4 条 HRSG 生产线已满产。若公司后续相关事项有达到法定信息披露条件的，公司将按照规定及时披露。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 1 月 16 日

附件：参会机构人员名单

序号	组织名称	姓名
1	新华基金	赵强
2	中金众鑫投资	阳荣培
3	建信理财	汪径尘
4	阳光资产	李曦辰
5	利幄基金	林宇轩
6	国金资管	曾萌
7	新锐力量投资	张磊
8	盈峰资本	龙云露
9	青骊投资管理（上海）有限公司	邬雨航
10	国信资管	刘慧慧
11	圆信永丰	明兴
12	颐和久富投资管理有限公司	闵宏巍
13	青骊投资	金立伟
14	诺安基金	黄友文
15	宁泉资产	李商羽
16	敦颐资产	彭柳萌
17	招商信诺资管	柴若琪
18	恒越基金	张盈
19	舜沂投资	田泮帅
20	国信资管	吴文成
21	梵星基金	李泓桦
22	国信资管	隋欣
23	建信基金	孙晟
24	国联民生证券	刘晓旭
25	西部利得	张昌平
26	中信资管	李大和
27	国联安基金	李阳东

28	筌笠资本	刘金磊
29	海创基金	陆陈伟
30	创金合信	王鑫
31	天治基金	顾申尧
32	万家基金	张希晨
33	富安达基金	栾庆帅
34	惠升基金	彭柏文
35	宝盈	刘凯
36	厦门中略	姚迪
37	涌贝资产	谭涛
38	非马投资	费而隐
39	德邦基金	陈艳妮
40	浦银安盛	胡舜杰
41	海富通	彭卓
42	淳厚基金	杨煜城