

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-015

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 checked="" type="checkbox"/> 线上调研
参与单位名称及人员姓名	中欧基金 国信证券 前海开源基金 融通基金 博普资产 弘洛基金 舜沂投资
时间	2026年6月9日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司会议室 腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼副总经理 刘一宁 投资者关系专员 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>公司作为全球知名的能源、电力特种装备制造制造商，技术壁垒和品牌优势突出。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。公司拥有海内外三个生产基地，规模化制造优势突出。公司海外市场拓展成效显著，随着大凹生产基地未来投产及越南生产基地的扩产，海外收入增长潜力将持续释放，公司业绩长期增长具有坚实基础。</p> <p>为了把握国际市场机遇、打开全球增长新空间，公司自2022年起将建设越南生产基地列为核心任务之一。2023年5月公司核心管理层赴越南敲定了第一期生产基地用地，在燃气轮机相关客户建议与推动下，2024年初公司决定将一期用地从最初的</p>

50,000 m²扩大至 150,000 m²，2025 年 3 月 28 日，越南生产基地一期工厂完工并于当天举行了开业仪式，随后陆续完成生产线的试投产、客户验厂及二期工厂建设，同年 9 月，越南生产基地一期工厂正式投产。2026 年初，基于对 HRSG 市场机遇的深入研判，公司增加投资购买第三期土地，将基地总规模提升至 212,455 m²，2026 年 5 月 28 日三期奠基并开工建设，预计 2027 年 3 月份建成投产。2026 年 5 月 30 日，首套 HRSG 产品正式交付。

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、公司海外业务的开发情况是怎么样的？出口的主要地区是哪里？

截至 2025 年 12 月 31 日，公司产品主要出口给阿联酋、英国、美国、印度、巴西、日本、韩国、沙特阿拉伯、泰国、法国、菲律宾、加拿大、乌兹别克斯坦、哥伦比亚、利比亚、多米尼亚共和国等国家及地区，产品覆盖亚洲、欧洲、北美洲、南美洲、非洲主要市场，国际市场份额逐步提升。

2、越南基地生产现在的产能规划是什么样的？未来还会继续扩产吗？

在越南生产基地，目前有 4 条 HRSG 生产线在运行，在建的 4 条 HRSG 生产线已有 2 条生产线即将进入设备调试阶段，预计将于二季度内投入生产，另外 2 条生产线计划将于 7 月份建成投产。下半年，公司计划在现有基础上，再建设 2 至 4 条 HRSG 生产线，预计在今年内完成建设工作。越南生产基地三期厂房在 2026 年 5 月 28 日奠基，目标 2027 年 3 月 28 日建成，目前规划建设 4 条生产线。公司将根据市场需求、公司发展战略等，决定后续是否扩产。

3、首套 HRSG 订单在 5 月底实现交付，这个给公司带来的

意义是什么？

本次 HRSG 产品的交付，为公司越南基地后续规模化交付提供了可复用的成熟模式，极大增强了客户信任，在巩固了现有客户合作关系的同时，也直接推动了公司潜在客户下单决策的节奏。

未来随着公司越南制造基地产能的进一步拓展及越南制造基地生产效率的进一步提高，公司的 HRSG 产品交付能力将显著提升，为后续量产和稳定交付奠定了坚实基础，对后期订单的获取产生重大且深远的影响。

4、公司在 HRSG 产业链中的核心壁垒是什么？

公司核心壁垒在于以下几个方面：

一是硬件与产能壁垒。公司越南基地拥有规模化的厂房及专用重型设备，这些设施对场地条件要求较高，投入周期长、资金占用大；

二是人才与经验壁垒。熟练的焊接技师和项目管理团队需经过长期培养与实践沉淀，对技术要求较高；

三是客户认证壁垒。客户认证体系较为严格，承接订单前，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，才能开展合作；

四是海外布局与交付履历壁垒。公司在越南设有海外 HRSG 生产基地，且已有 4 条生产线投入生产，并已具备完整的 HRSG 产品交付经验，形成了国际化供应链与成熟项目落地能力的双重优势。

5、公司生产的 HRSG 产品定价体系是什么？公司此前披露，公司后期签订的 HRSG 订单比前期订单价格有所上涨，支撑涨价的依据是什么？

	<p>公司采用“一合同一报价”，每套 HRSG 定价独立核算成本，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。</p> <p>公司后期签订的订单较前期订单价格有所上涨，原因是市场上 HRSG 产品产能缺口较大，产品供不应求，公司有一定议价权；其次是公司越南生产基地与海外竞争对手相比较，公司定价偏低，存在一定的提价空间。</p> <p>6、如何看待北美市场 HRSG 业务未来的供需格局？</p> <p>美国电力需求的结构性增长构成 HRSG 的市场基本盘。在数据中心集群扩张、美国制造业回流带来的工业用电负荷提升等因素的推动下，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 的需求也在显著增加。</p> <p>由于海外企业 HRSG 主要制造商当下的产能并不高，公司判断，未来的 3-5 年，市场需求处于供不应求态势，HRSG 市场产能缺口有望进一步扩大；5-10 年后，随着全球 HRSG 主要生产商产能的扩建计划，未来市场将出现高需求、高供给的格局。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 9 日