

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-019

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 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	东方红资产 恒越基金 鑫元基金 西部利得基金 中国人民保险资产管理
时间	2026年6月17日
地点	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，公司海外市场与新产品领域取得实质性突破，公司业绩长期增长具有坚实基础。</p> <p>公司越南生产基地一期于2025年9月投入生产，一期的4条HRSG生产线目前处于满产的状态，二期已有2条HRSG生产线进入调试阶段，预计将于6月投产，2条HRSG生产线即将进入调试阶段，预计将于7月份投产，下半年公司计划建设2至4条HRSG生产线，三期生产基地于2026年5月28日举行了奠基仪式开始建设，预计规划建设4条HRSG生产线，预计将于</p>

2027年上半年投产，叠加2026年5月30日首套HRSG设备的交付，标志着越南生产基地已正式具备HRSG产品量产与海外交付能力。

未来随着越南生产基地二期、三期工厂的陆续建成投产，公司越南生产基地将不仅是国内同行业少有的境外规模化生产基地，更是全球少有的HRSG产品大型生产基地，将成为公司辐射全球市场（特别是北美市场）的“桥头堡”。

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、越南生产基地的在手订单是多少？可以透露一下吗？未来如果有订单落地，会选择公告吗？

截至2025年12月31日，公司越南生产基地在报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额约为人民币1.97亿元。

HRSG业务新的进展情况公司将及时与市场沟通，相关事项如有达到法定披露标准的，公司将依据法律法规及时公告。

2、从收入确认节奏上看，越南公司首套HRSG产品收入会体现在二季度吗？越南的收入确认方式是什么？

越南生产基地交付的首套HRSG订单收入已进行收入确认，并计入2026年二季度财报中。越南生产基地目前签署的订单主要采用FAS-POE（即船边交货）与FCA Workshop（即工厂交货）模式。

3、在行业高景气度和产能紧缺的背景下，公司HRSG产品价格是否存在上调空间？近期调价和后续议价逻辑是怎样的？

公司采用“一合同一报价”，最终定价将在订单正式签署前与客户充分沟通后确定，公司2026年签订的HRSG订单价格较2025年订单的价格有所上涨。

由于目前市场上 HRSG 产品产能缺口较大，产品供不应求，公司具有一定议价权，其次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。

4、国内厂商如果想在海外建厂，难度如何？从零开始到投产大概需要多长时间？

在海外建厂的周期会较为漫长，以公司经历为例，越南生产基地是公司在 2022 年就已经在筹划和选址的项目，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，并开始动工建设，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 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举行了开业仪式，随后陆续完成生产线的试生产、客户验厂及二期工厂建设，同年 9 月一期工厂正式投产，而首套产品的实际交付时间在 2026 年 5 月份才完成，从启动到产品交付，整个周期接近 4 年的时间。在建厂过程中，若遇到天气等不可控的因素，建厂和形成产能的周期将会延长。

5、传统火电（煤粉炉）业务近期的表现如何？未来的增长前景怎样？

公司火电业务在 2025 年交出了非常亮眼的成绩单。从收入端看，公司在火电领域实现营收 4,573.69 万元，同比 2024 年增长 16.65%，从订单情况来看，2025 年的订单较 2024 年订单的增长超过 100%。

火电业务的增量主要来自于国内存量市场的改造需求。国内火电机组传统上使用喷涂工艺，近年来，随着国内优质煤资源减少、煤质不断下降，腐蚀问题日渐严重，喷涂的使用寿命也随即变短，堆焊方案的性价比优势逐步显现，公司通过技术创新将堆焊层做得更薄，大幅降低了成本，目前堆焊与喷涂的价格差距已经逐步缩小，使得堆焊方案的市场渗透率开始逐步提升。展望未

	<p>来，随着国内更多火电机组进入改造周期，这一业务板块有望保持高速增长。</p> <p>6、公司是否还为燃机主厂商生产其他产品？也是向北美供货吗？</p> <p>公司除了生产与重型燃气轮机配套的 HRSG 产品以外，还为燃机主厂商生产与燃气轮机主机配套的进排气系统高端钢结构件，包括排气管道、转换器、扩散器、支架等部件。</p> <p>目前，公司所生产的进排气系统高端钢结构件主要出口到沙特阿拉伯、乌兹别克斯坦、利比亚、多米尼加共和国、巴西等国家，客户覆盖亚洲、非洲、南美洲。这一领域为公司新拓展的业务领域，通过部分示范性项目的顺利交付，公司产品在实际应用中的可靠性得到验证，市场需求进一步打开。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 17 日