证券代码：301468　　证券简称：博盈特焊　　编号：2026-032

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	☑特定对象调研　　☐分析师会议 ☐媒体采访　　☐业绩说明会 ☐新闻发布会　　☐路演活动 ☑现场参观　　☐其他 ☐线上调研
参与单位名称及人员姓名	西部证券 牛先智 鹏华基金 杨凡
时间	2026 年 11 月 25 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、董事会秘书、董事、副总经理 刘一宁 2、投资者关系专员 谭静怡
投资者关系活动主要内容介绍	**一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况** 截至 2026 年 9 月 30 日，公司在海外的营业收入占比超过 70%，公司产品主要出口到美国、意大利、印度、韩国、英国、波斯尼亚和黑塞哥维那、新加坡、法国、巴西、阿联酋、尼日利亚、多米尼加共和国、沙特阿拉伯、墨西哥、丹麦等国家，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。在手订单以境外订单占据主导地位，彰显公司产品在全球市场的竞争力和品牌影响力的持续提升。 充沛的订单储备叠加国际化客户结构的持续优化，有力保障了公司生产经营的连续性与稳定性，为中长期可持续发展奠定了坚实基础。 基于海外战略部署，公司越南生产基地的运营步入正轨，目前已有 8 条生产线投入生产，并已具备完整的 HRSG 产品交付经验，随着前期订单的陆续交付和新订单的落地，越南生产基地的业绩贡献将越来越大。明年上半年，随着越南生产基地新购买土地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”，公司海外订单承接与交付能力得到实质性加固。 拟收购罗克莱是公司贯彻实施“一个平台、三条实现路径”发展战略的重要举措，目前相关事宜在顺利推进。本次交易完成后，公司与标的公司将进行业务融合和协同，有利于公司进一步扩大业务规模，拓展新的市场领域。本次交易的实施符合国家新质生产力发展方向，能够有效提升公司核心竞争力和盈利能力。 **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、公司本次收购标的公司的背景和战略考虑是什么？** 公司长期关注复合管及相关应用领域，本次收购是公司围绕主业延伸和战略布局的重要举措。标的公司在海洋管道领域具有技术、产品和客户积累，与公司在技术、供应链、产能及客户资源等方面具备协同基础。公司希望通过本次整合，进一步提升在复合管尤其是海洋工程、油气管道等领域的综合竞争力。 **2、标的公司在海洋管道行业中的地位和客户情况如何？合作的 EPC 有哪些？** 标的公司主要从事海洋管道装备及核心零部件的研发、生产与销售，产品包括双金属冶金复合管道、海底法兰及连接件、卡箍法兰、弯管、管件及各种耐蚀涂层紧固件等，主要应用于海洋油气开发、海洋能源工程等领域。 标的公司客户覆盖国内外顶级油气 EPC 服务商与能源央企。标的公司与 TechnipFMC、SBMOffshore、OneSubsea、海庭（Seatrium）、SAIPEM、TechnipEnergies 等国际知名海洋工程总包服务商建立了长期稳定的合作关系，客户覆盖中石油、中海油等国内主要油气企业，客户资源优质。

3、海洋管道装备行业的认证壁垒是什么？标的公司在这一领域的认证进度如何？

海洋管道装备行业对产品的承压能力、耐腐蚀性能、密封可靠性及长期稳定性要求高，进入相关市场需通过多项严苛的国际国内行业标准认证，资质壁垒显著，部分认证周期可能达 5 到 10 年。

标的公司已通过美国石油学会 API5LD、API6A、API6D、API20E、API20F、NORSOKM650 等多项国际油气产品认证，以及挪威船级社 DNV、美国船级社 ABS、法国船级社 BV 等全球主流船级社的体系认可与产品型式认证，具备参与全球深海能源工程项目投标的核心资质。公司可借助标的公司的国际认证体系和海外市场渠道拓展海工装备市场，加快相关业务切入。

4、标的公司近几年财务表现如何？在手订单情况是怎样的？

本次交易尚处于预案阶段，标的公司的审计、评估工作尚未完成。标的公司最近两年一期未经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 6 月 30 日/2026 年 1-6 月	2025 年 12 月 31 日/2025 年度	2024 年 12 月 31 日/2024 年度
资产总计	89,356.94	89,014.69	76,659.42
负债合计	46,389.46	50,329.03	46,231.10
股东权益合计	42,967.48	38,685.66	30,428.31
营业收入	29,881.64	63,520.63	58,045.09
利润总额	1,473.66	7,777.65	8,777.38
净利润	1,314.62	6,512.56	7,219.52
归属于母公司股东的净利润	1,314.62	6,512.56	7,219.52

注：以上财务数据未经审计。

最近两年，标的公司营业收入稳步增长。由于汇兑损益、地

	缘政治冲突影响交付以及项目验收周期主要集中在下半年的影响，导致 2026 年上半年业绩较低。2026 年标的公司新增订单保持增长，目前标的公司在手订单较充足。 **5、本次交易打开的市场空间有多大？** 根据 QYResearch 数据，全球油气双金属复合管市场 2025 年规模为 215.36 亿元，2031 年全球双金属复合管市场销售额预计将达到 275.20 亿元。本次交易使上市公司的防腐防磨堆焊装备业务向海洋管道装备及核心零部件环节延伸，打开了更大的应用领域。上市公司除了现有的防腐防磨堆焊装备产品外，还与标的公司深海管件、法兰、紧固件等产品形成品类互补，形成“材料—工艺—部件—工程应用”的产业链布局。标的公司深耕海洋油气开发装备市场多年，拥有 OneSubsea、SBM Offshore、MODEC、SAIPEM、Technip Energies 等国际优质客户资源，上市公司可借助标的公司的国际认证体系和海外市场渠道拓展海工装备市场。 **6、火电领域作为公司新突破口，其市场逻辑及营收成效如何？** 燃煤发电属于公司防腐防磨堆焊装备新的应用领域，凭借公司在示范项目中积累的实战经验、持续拓展的客户资源以及技术储备的日趋完善，报告期内，燃煤发电领域实现营收 6,062.52 万元，营收增速较快，其中主要为来自国内市场及欧洲市场的订单。 近年来，随着国内优质煤资源减少，火电企业被迫使用低品位煤，导致锅炉受热面高温高压腐蚀磨损加剧。传统的喷涂防护方案使用寿命较短，而运用了堆焊方案的产品，使用寿命会更长。 随着部分示范性项目陆续交付并投入运行，公司相关产品和技术路线逐步得到客户验证，示范效应开始向订单转化。截至 2026 年 6 月 30 日，公司 2026 年在这一领域的新签订单较 2025

	年同期增幅较大，较 2024 年同期增长超过 150%，市场需求进一步打开，示范性效应逐渐体现。 **7、公司原有业务的市场前景是怎么样的？** 公司原有业务主要为垃圾焚烧炉市场，垃圾焚烧炉市场需求可以分为存量市场与增量市场。 垃圾焚烧发电及垃圾无害化处理属于城市固废处理的重要环节，行业需求整体较为稳定。 在欧洲、北美及国内珠三角、长三角等经济发展较早的地区，垃圾焚烧设施建设时间较早，垃圾焚烧炉有设计使用寿命和运行工况的约束，老旧、低效的焚烧炉需要被更先进、更环保的设备替代，以满足“超低排放”等新标准，这构成了市场的存量更新需求。 另一方面，在以中亚、拉美国家为代表的发展中国家及地区，快速城市化带动垃圾产生量持续增长，垃圾焚烧发电作为实现垃圾资源化、无害化的有效手段，成为这部分国家及地区处理垃圾的必然选择，相关项目建设需求持续提升，为公司相关产品提供增量空间。 **8、公司在垃圾焚烧炉业务领域，合作的客户主要有哪些？** 公司推动了防腐防磨堆焊装备在垃圾焚烧发电领域的产业化应用，具有较明显的市场领先优势。凭借十余年的技术创新和市场开拓，公司积累了丰富的优质客户资源，公司的客户覆盖光大环境、深能环保、广州环投、瀚蓝环境、康恒环境、圣元环保、三峰环境、绿色动力、上海环境等国内主要节能环保运营企业，以及哈尔滨电气、上海电气、东方电气、华光环能、西子洁能等主要能源设备制造企业。 在专注于国内市场的同时，公司重视开辟海外市场，客户包括通用电气（GE）、住重福惠（SFW）、欧萨斯（Oschatz）、

	巴威（Babcock ＆Wilcox）、美巴（Babcock Power）、日立（HZI）、斯坦米勒巴高克环境（SBE）、三菱（Mitsubishi）、吉宝希格斯（Keppel Seghers）、伍德集团（Wood）等知名企业。 **9、公司今年在手订单情况如何？同比增幅是多少？** 2026 年三季度末，公司在手订单较上年同期增长超过 60%，订单储备增长较快，反映出市场需求和客户合作保持良好态势。与此同时，公司的越南生产基地产能正处于逐步爬坡阶段，叠加大凹生产基地一期生产区域的投产，公司的产能将持续增加，产能释放与订单交付协同推进，为后续收入增长提供支撑。 公司将继续加强订单交付管理、推进产能爬坡和市场开拓，推动公司的高质量发展。 **10、如何展望越南生产基地 HRSG 产品后续订单落地情况？公司越南生产基地目前有多少条 HRSG 生产线在生产？后续出货节奏如何？** 燃气轮机主机的生产、交付和安装需要一定的周期，各大厂家的产能扩充落地需要一个过程，作为辅机的 HRSG 订单签署会与主机产能的落地保持一致。越南生产基地目前已投产的 8 条 HRSG 生产线处于满产状态，客户会根据主机配套需求的节奏和公司的产能落地情况及公司前期订单的执行情况来安排下单的节奏。 越南生产基地订单的生产工作正在紧锣密鼓地推进中，其中部分订单预计将在今年年内进行交付。 **11、越南生产基地生产模式和收入确认方式是怎么样的？** 公司的产品具有定制化的特征，无论是国内还是国外，公司都采用“以销定产”的生产模式。在收入确认方面，目前公司越南生产基地签订的订单主要交付模式为 FAS-POE（货物运抵指定

	港口即视为交付完成，并同步确认收入）与 FCA Workshop（货物在工厂经客户验收通过后即视为交付完成，并同步确认收入）。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 25 日