证券代码：301468　　证券简称：博盈特焊　　编号：2026-024

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	具体名单详见附件
时间	2026 年 9 月 10 日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司
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	**一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况** 公司自成立以来，一直围绕着焊接核心技术进行研究、开发、转化及应用。公司未来发展也将紧紧围绕焊接核心技术，持续进行技术研发及工艺升级，不断拓展产品应用领域，扩展业务边界。公司发展的核心战略可以总结为“一个平台”，即“构建特种焊接技术应用转化平台，让国产特种装备应用于更多领域，服务于全球市场”。为了实现“一个平台”的核心战略，公司具体制定了“三条实现路径”，即拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场。 今年上半年，宏观经济环境更趋复杂，国内行业竞争日趋激烈，给公司经营带来诸多挑战，叠加产品交货周期的影响，使得公司经营业绩有所波动。公司积极面对环境变化，坚持“构建特种焊接技术应用转化平台”的发展战略，坚持“拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场”的战略实现路径，业务布局与战略推进的成效在逐步显现，体现在以下几个方面： （1）国际化战略进入收获期，打开业务增长新空间 基于海外战略部署，公司越南生产基地的运营步入正轨。越

	南生产基地一期建设项目已完成竣工验收并于 2025 年 9 月进入生产阶段，2026 年上半年，越南生产基地完成了首套 HRSG 产品的正式交付，这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”，公司海外订单承接与交付能力得到实质性加固； （2）业务结构持续优化，多元化发展取得显著成效 公司的技术和产品可以应用于节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等诸多领域，公司通过多种形式，积极加强与各下游行业目标客户的沟通交流，在电力、化工、冶金及造纸等领域的客户触达率显著提升，堆焊技术在下游非垃圾焚烧领域的认可度持续走高，业务发展已成功摆脱对垃圾焚烧单一应用领域的过度依赖。在巩固防腐防磨堆焊产品的同时，公司大力发展非堆焊产品，非堆焊产品的业务收入快速增长。随着年内公司大凹生产基地的投产，公司规模化制造优势将更加突出，也将进一步强化拓展应用领域与产品种类的产能保证； （3）创新驱动持续强化，构筑新质生产力护城河 公司持续加码新材料、新工艺及自动化焊接设备的研发投入，持续攻关与迭代极端工况下的特种堆焊材料配方，积极开发和储备激光堆焊、CMT 堆焊、TIG 焊等多种先进工艺，以应用于油气管道、造纸碱炉等新领域，加强自动化焊接设备在公司产品上的应用渗透率与工作效率。同时，公司不断深化与高校、科研院所的合作，加快高附加值、高技术壁垒成果的产业化落地。 清晰的发展战略与实现路径引领了公司的业务方向，支撑了公司的业务发展，2026 年上半年，公司生产经营稳中向好，在手订单金额同比快速增长，截至 2026 年 6 月 30 日，公司在手订单 7.73 亿元（不含税）。未来，公司将继续坚定践行“一个平台，

	三条路径”的战略与路径，通过“拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场”扩大产品的应用领域与客户的覆盖范围，不断提高公司的综合竞争力。 **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、公司的产能、产值规划是什么样的？** 公司目前建有 3 个生产基地，国内有本部共和生产基地与在建的大凹生产基地，海外有越南生产基地。三个生产基地的年规划产能均约为 6 亿人民币左右。实际产值要视当年订单情况、生产线设备状态、员工效率、供应链稳定性、排产节奏等决定。 **2、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）。 **3、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？** 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。 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。

	4、越南生产基地三期厂房建设进展及战略意义有哪些？ 越南制造基地三期工厂与一期、二期相邻，位于海防市南亭武工业园，距海防国际码头仅 3 公里，工厂占地面积约 63,000 平方米，预计于 2027 年 3 月 28 日建成投产，主要用于燃气轮机余热锅炉（HRSG）等产品的生产制造。 公司扩大投资，积极建设三期工厂，主要是基于客户 HRSG 产品的需要决定的。随着越南制造基地三期工厂的建成投产，公司越南制造基地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”，能更好地满足北美 AI 数据中心建设带来的 HRSG 产品的增量需求。 **5、公司认为越南生产基地的 HRSG 业务壁垒是什么？** 公司越南生产基地核心壁垒在于以下几个方面： 一是硬件与产能壁垒：公司在海外拥有越南 HRSG 产能，已具备完整的 HRSG 产品交付经验，越南基地具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，前期投入周期长、资金占用大； 二是人才与经验壁垒：越南生产基地具有熟练的焊接技师和项目管理团队，人才储备需经过长期培养与实践沉淀，并且对焊接工人的技术要求较高； 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 6 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。

	6、公司目前的在手订单是多少？ 截至 2026 年 6 月 30 日，公司在手订单 7.73 亿元（不含税），在手订单充足，为未来营收确认提供了坚实支撑。从订单来源看，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。 **7、公司传统业务目前的客户拓展情况如何？未来市场的增长动力是什么？** 目前，公司传统业务未来增长动力主要来源于海外市场，公司判断，海外垃圾焚烧炉市场存在较为广阔的市场空间。在以中亚、拉美国家为代表的发展中国家及地区，快速城市化导致垃圾产生量激增，垃圾焚烧发电作为将垃圾资源化、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。在以欧洲、北美为代表的发达国家和地区，垃圾焚烧设施建设时间较早且垃圾焚烧炉有使用寿命的限制，垃圾焚烧锅炉存在升级、改造需求，垃圾焚烧市场需求进一步打开。 报告期内，公司在手订单中关于垃圾焚烧的在手订单金额占比超过 70%，订单量充足，客户使用地覆盖亚洲、欧洲、非洲、北美及拉美主要市场，生产的产品累计进入阿联酋、英国、日本、美国、巴西、法国、德国等国家及地区，国际份额逐步提升，展现出较强的国际竞争力与市场适应性。
附件清单（如有）	参会名单
日期	2026 年 9 月 10 日

附件：《参会名单》

公司名称	姓名
弘洛基金	奚伟逸
上海舜沂投资管理有限公司	田沣帅
广州市知本复利投资有限公司	陈九宇
侨鑫金融	彭信
维度（佛山）创业投资	李永峰
广州明博投资控股	李丙哲
中国健康产业投资基金	吴彤梓
深圳煜创投资管理	梁志勇
广州非金投资	彭新彪
中金财富	黄镜新
中金财富	陈传璐
佛山松峻理财工作室	廖业松
广州起点资本	修聞蔓
价值在线	符明怡
价值在线	萧泳恩
江门市证券业及上市公司协会	陈伟奇
东莞私募基金业协会	陈晓华