证券代码：301468　　证券简称：博盈特焊　　编号：2026-029

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	参会名单详见附件
时间	2026 年 11 月 2 日
地点	进门财经
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** 公司围绕“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”的核心战略目标，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，截至目前，公司业务结构持续优化，多元化发展取得显著成效，国际化战略进入收获期，业务增长打开了新空间。 从 2026 年三季报来看，公司的经营数据明显转好，主要表现在： 1、2026 年第一季度至第三季度营业收入分别为 0.87 亿元、0.91 亿元和 1.34 亿元，逐季连续提升；其中第三季度环比增长约 47.3%，较第一季度增长约 54.0%，增长节奏明显加快；整体看，产能释放对收入端的支撑逐步体现，订单交付与产能爬坡形成协同，公司营业收入呈现爬坡式增长； 2、截至 2026 年 9 月 30 日，公司存货增加超过 2 亿元，增幅达 100%，合同负债增加 1 亿元、增幅达 110%。存货和合同预收款的大幅增加，表明公司在手订单充足、备货积极。相比去年，

	在手订单增幅较大，公司目前正处于产能扩张阶段，新增产能具备相应订单支撑，产能与订单的匹配度持续提升，为未来业绩确定性提供了有力保障； 3、截至 2026 年 9 月 30 日，公司在海外的营业收入约为 2.35 亿元，占比约为 75.12%，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、法国等国家，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。在手订单仍然是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。 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。 本次拟收购罗克莱也是公司围绕“一个平台”战略的具体实践，高度契合公司的“三条路径”战略： 1、拓展产品品类：标的公司是海洋管道装备及核心零部件的领先企业，本次交易完成后公司将进入海洋装备领域，进一步丰富公司的产品类别； 2、拓展应用领域：将上市公司的防腐防磨堆焊技术能力从工业设备外壁堆焊，延伸至海洋油气装备的内壁耐腐蚀堆焊，进入市场空间更大的深海油气装备赛道；

	3、拓展国际市场：标的公司拥有 API 5LD/6A/6D/20E/20F、DNV、ABS、BV 等国际认证及众多国际客户资源，进一步加速上市公司国际化布局。 总之，本次拟收购交易系公司贯彻实施“一个平台、三条实现路径”发展战略的重要举措。本次交易完成后，公司与标的公司将进行业务融合和协同，标的公司将纳入公司合并报表范围，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，符合公司和全体股东的利益。 **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、拟收购的标的公司罗克莱的主营业务和客户情况如何？** 罗克莱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。标的公司是国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业，是国内少数掌握制造深海冶金双金属管线技术的企业，拥有 API 5LD、API 6A/6D、API 20E/20F、NORSOK M650 及 DNV、ABS、BV 等认证。 罗克莱公司产品聚焦深海装备核心部件，具有技术门槛高、附加值高、国产化替代属性强的特征。凭借多年技术积累实现了深海装备核心部件的国产化突破，产品远销中东、南美、东南亚、非洲等全球主要油气产区，客户覆盖 OneSubsea、SBM Offshore、MODEC、SAIPEM、Technip Energies 及中海油、中石油、中石化等，产品成功应用于卡塔尔 NFPS/RUYA、阿布扎比 Hail & Ghasha、巴西 FPSO P 系列/MERO、西非 AGOGO FPSO 等多个全球重要海上油气项目。标的公司已成为深海油气耐腐蚀、耐磨损、耐高压装备领域的优质企业，赢得国内外市场的高度认可。

2、标的公司最近财务表现如何？

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。

3、本次并购交易可能为上市公司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。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，拥有国际优质客户资源，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。

	4、本次并购交易的背景是怎么样的？ ①国家政策大力支持海洋装备产业发展，本次交易系公司把握国家海洋强国战略机遇、布局深海装备赛道的重要举措； ②公司深耕特种焊接（堆焊）、压力容器及高端钢结构件相关核心技术，始终以焊接技术为核心，不断拓宽新的应用领域，看好并积极探索海洋装备等下游应用市场； ③标的公司在海洋管道装备及核心零部件领域具备较强的技术实力和市场地位，已成为深海油气耐腐蚀、耐磨损、耐高压装备领域的优质企业，赢得国内外市场的高度认可。 **5、公司主业是垃圾焚烧、锅炉领域的外壁防腐防磨堆焊，罗克莱做的是海工管道内壁耐腐蚀堆焊，下游客户几乎不重叠。所谓技术同源会不会只是堆焊两个字的牵强关联？协同到底怎么兑现？** 双方协同并非概念性关联，而是落在两个具体层面： ①技术与材料同源：两家公司的核心工艺都是“堆焊”、“表面熔敷耐腐蚀”技术体系，底层依赖的都是材料配方、熔敷工艺、稀释率控制、堆焊装备等基础要素，双方在这些基础要素上的技术积累可直接复用； ②资质与渠道互补：上市公司可借助罗克莱的国际认证和客户渠道进入海工赛道，满足海工客户的其他需求，同时把自身在电力、化工、冶金、造纸等领域的国内客户资源反向导入。 **6、预案中业绩承诺 2027 年至 2029 年分别 7,500 万、9,000 万、10,500 万元，但标的公司 2024 年净利润为 7,219 万、2025 年为 6,512 万、2026 年上半年仅 1,315 万，业绩承诺实现是否有难度？** 业绩承诺是基于标的公司经营计划、在手订单及行业发展趋

	势作出的预测，具体预测依据将在评估报告和重组报告书中详细披露。整体支撑逻辑如下： ①标的在手订单较充足、2026 年新增订单保持增长； ②2026 年上半年业绩偏低包含汇率、交付节奏等阶段性因素； ③深海油气装备行业处于全球海洋油气资本开支的上行通道。 同时，若承诺存在不能实现的风险，也设置相应的补偿机制。 **7、预案中现金对价 1.485 亿元，上市公司的支付能力如何？若配套募资失败怎么办？** 截至 2026 年 9 月 30 日，上市公司资产负债率仅 16.35%，可动用资金 10 亿元左右，货币资金充裕，具备以自有或自筹资金支付现金对价的能力。本次发行股份及支付现金购买资产不以配套募资成功实施为前提；若配套募资未能成功实施或金额低于预期，现金对价及中介费用不足部分由上市公司以自有或自筹资金解决，不影响购买资产的实施。 **8、本次构成重大资产重组，需经深交所审核、证监会注册，能否给出时间表和关键节点？** 后续程序包括审计、评估报告出具后再次召开董事会，股东会审议，深交所审核，证监会注册，以及各方履行其他必要审批备案程序。需要提示的不确定性包括：审计评估结果与预案数据可能存在差异、最终交易作价尚待确定；监管审核时间与结果存在不确定性；交易推进中若市场环境或标的经营发生重大变化，存在暂停、中止或取消的可能。 公司争取尽快推进项目的申报与审核工作。

	9、截至 2026 年 9 月 30 日，公司在手订单较去年同比增长多少？ 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、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）。 **11、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。 **12、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 8 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。 **13、如何展望越南生产基地 HRSG 产品后期的订单落地情况？** 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。目前，公司已经是 GE Vernova、Siemens Energy AG 等公司的合格供应商，公司越南生产基地已有 8 条 HRSG 生产线投入生产，客户会根据主机配套需求的节奏和公司的产能落地情况来安排下单的节奏。
附件清单（如有）	《11 月 2 日参会机构人员名单》
日期	2026 年 11 月 2 日

附件：《11 月 2 日参会机构人员名单》

序号	公司	姓名
1	中金	郭威秀
2	国信机械	王鼎
3	光大机械	夏天宇
4	西南机械	张雪
5	方正机械	郝润祺
6	富国基金管理有限公司	李娜
7	富国基金管理有限公司	肖威兵
8	长城基金管理有限公司	张坚
9	长城基金	余欢
10	前海开源基金管理有限公司	邱杰
11	华夏基金管理有限公司	李彦
12	华夏基金	高翔
13	华夏基金	时赟凯
14	华夏基金	韩霄
15	财通资管	邵沙锞
16	信达澳亚基金管理有限公司	吴凯
17	富安达基金	路旭
18	中银基金管理有限公司	裔汶锦
19	中银国际资产管理有限公司	王瑾
20	兴业证券股份有限公司	刘璐丹
21	圆信永丰	汪萍
22	东吴人寿	李伟勋
23	海富通	陈林海
24	国联基金管理有限公司	焦阳
25	东方证券股份有限公司	杨肇宁
26	安联保险资产管理有限公司	缪宇环
27	富安达基金	栾庆帅
28	光大证券股份有限公司	陈峰
29	上海非马投资管理有限公司	赵一鸣
30	华宝兴业基金管理有限公司	毛文博
31	睿远基金	顾晓彦
32	太平资产管理有限公司	彭丹雪

33	融通基金	江怡龙
34	上海鑫垣私募基金管理有限公司	史彬
35	狮城产业投资咨询(上海)有限公司	刘濯宇
36	恒生前海	李峥嵘
37	银河基金	石磊
38	东方阿尔法基金管理有限公司	周谧
39	太平养老保险股份有限公司（投资）	王书伟
40	南方基金管理股份有限公司	李金哲
41	融通基金管理有限公司	钱佳兴
42	工银安盛资产管理有限公司	牛品
43	南方基金管理股份有限公司	万朝辉
44	东方基金管理股份有限公司	高强
45	浦银安盛基金管理有限公司	李邓希
46	圆信永丰	陈臣
47	国联安基金管理有限公司	芮鹏亮
48	建信理财有限责任公司	唐文成
49	平安基金管理有限公司	季清斌
50	上海敦颐资产管理有限公司	张齐嘉
51	创金合信基金管理有限公司	张小郭
52	太平养老保险股份有限公司	张凯
53	东方基金	李瑞
54	北京国有资本运营管理有限公司	黄秋实
55	融通基金管理有限公司	王迪
56	申万菱信基金管理有限公司	谢欣雨
57	南方基金管理股份有限公司	都逸敏
58	南方基金管理股份有限公司	恽雷
59	建信基金	田元泉
60	平安大华基金管理有限公司	神爱前
61	平安基金管理有限公司	吴宗潇
62	南方基金管理股份有限公司	郑勇
63	国泰君安证券资产管理	李煜
64	平安基金管理有限公司	刘杰
65	创金合信基金管理有限公司	刘扬
66	南方基金股份有限公司投研团队	陈卓

67	华安基金	文康
68	华安基金	王春
69	华安基金	辛蔚
70	华安基金管理有限公司	胡学森
71	华安基金管理有限公司	倪文凡
72	长信基金管理有限责任公司	李泽明
73	国海富兰克林基金管理有限公司	王晓宁
74	南方基金股份有限公司投研团队	蒋秋洁
75	创金合信基金管理有限公司	王鑫
76	南方基金管理股份有限公司	吕思奇
77	南方基金股份有限公司投研团队	孙鲁闽
78	深圳市新思哲投资管理有限公司	谢远熙
79	光大保德信基金管理有限公司	崔书田
80	汇添富基金管理股份有限公司	林渌
81	汇添富基金	李超
82	银华基金管理股份有限公司	李爽
83	平安基金管理有限公司	王华
84	浙商证券股份有限公司	陈姗姗
85	申万菱信基金管理有限公司	周小波
86	兴业基金管理有限公司	马越
87	银河基金管理有限公司	于嘉馨
88	申万菱信基金管理有限公司	许思敏
89	华安基金管理有限公司	花超
90	华泰证券（上海）资产管理有限公司	陈辛
91	平安基金	李洋
92	宁泉资产	陈冠群
93	太平洋资产管理有限责任公司	吴晓丹
94	IDG 资本	郄岩
95	太平洋资产管理有限责任公司	叶泽宇
96	易方达基金管理有限公司	王坤
97	江信基金管理有限公司	高鹏飞
98	西部证券股份有限公司	牛先智
99	招银理财有限责任公司	巩伟
100	申万菱信基金管理有限公司	于珅

101	中欧基金管理有限公司	王卓立
102	中国国际金融股份有限公司	梁振霆
103	山西证券股份有限公司	薛余来
104	红思客资产管理(北京)有限责任公司	孙浩桐
105	创金合信基金管理有限公司	匡荣彪
106	宁银理财	罗立波
107	华夏理财有限责任公司	王莎
108	嘉实基金	宋阳
109	银河基金管理有限公司	王丝语
110	汇丰晋信	韦钰
111	北京沣沛投资管理有限公司	孙思维
112	南方基金管理股份有限公司	蒋煜俐
113	红思客资产管理(北京)有限责任公司	孙磊
114	圆信永丰基金管理有限公司	姜昊
115	国金基金管理有限公司	范亮
116	新华基金管理股份有限公司	董晨阳
117	广东正圆私募基金管理有限公司	徐彪
118	天弘基金管理有限公司	李昕岩
119	海南硕丰私募基金管理合伙企业(有限合伙)	张庭坚
120	上海潼骁投资发展中心（有限合伙）	王喆
121	昆仑健康保险资管	周志鹏
123	广州市航长投资管理有限公司	麦浩明
124	爱建证券	章孝林
125	苏州君榕资产管理有限公司	熊晓峰
126	广发机械	黄晓萍
127	国金机械	房灵聪
128	弘洛基金	奚伟逸
129	信达澳亚基金管理有限公司	郭敏
130	中金机械	鲁烁
131	舜沂投资	田沣帅
132	国泰海通	李启文
133	泽泉投资	范舰阳
134	东财机械	杨云杰

135	中金机械	宇君
136	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	向红旭
137	国投机械	欧阳天奕
138	中银机械	曹鸿生
139	华泰机械	王龙钰
140	上海甬兴证券资产管理有限公司	徐晓浩
141	道明资产管理公司	张斯淙
142	国泰海通	肖群稀
143	广发	邓娴仪
144	阳光资产管理股份有限公司	李曦辰