

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2025-011

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 ☐ 线上调研
参与单位名称及人员姓名	泽泉投资 范舰阳 国泰海通证券 李启文
时间	2025 年 9 月 15 日(星期一)下午 16:00-17:00
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	1、董事、副总经理、董事会秘书 刘一宁 2、投资者关系管理专员 谭静怡
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书向来访者介绍了公司基本情况,包括公司发展历程、主营业务、经营情况等方面内容,并与来访人员进行互动交流,主要内容如下: 投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复: 1、公司的技术和产品可以应用到海洋装备中吗?除此以外,还可以应用到能源行业的哪些领域? 在海洋设备方面,公司的产品和技术可用于海上钻井平台,延长设备使用寿命,降低泄露事故或作业事故的风险。 除垃圾焚烧发电、燃煤发电行业外,公司的防腐防磨技术和产品还可应用于存在腐蚀与磨损问题的其他工业领域,例如生物质发电、能源、化工、冶金、造纸等领域。在能源领域,输油管道、核电工程管道、海上钻井平台等工作环境中存在较严重的腐蚀问题,使用防腐防磨技术生产相关管道或工件,可延长设备使用寿命,降低泄露事故或作业事故的风险。

2、公司海外业务的发展情况是怎么样的？出口的主要地区是哪里？

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在境外的营业收入约为 1.45 亿元，占比约为 55%。

报告期内，公司产品主要出口给亚洲、美国、南美洲、欧洲等国家及地区。

3、公司收入结构，按照下游行业拆分是什么样的？

公司所处行业是工业防腐防磨行业，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、造纸等工业领域。截至 2025 年 6 月 30 日，公司的产品主要应用于垃圾焚烧发电行业，此外，收入占比比较大的行业是燃煤发电、生物质发电等领域。

4、目前公司累计在手订单是多少？

截至 2025 年 6 月 30 日，公司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 3.77 亿元。

5、产品交付周期是怎么样的？

公司的主要产品为应用于垃圾焚烧发电领域的防腐防磨堆焊装备，是定制化、特种大型设备，生产工艺较复杂，从下料、生产到出库一般需要 3 个月左右的时间。

对于附安装义务的销售，从公司发货到验收通常需要 6 至 7 个月左右的时间，此类产品销售周期通常为 9-12 个月左右的时间。对于不附安装义务的境内销售以及不附安装义务的境外销售，因合同约定不涉及安装及后续验收环节，从销售出库到验收，时间大约 1 个月左右，此类产品销售周期为 4 个月左右时间。

	6、越南基地的进展情况如何？产品主要供给哪里？ 目前，越南公司的人员招聘、员工培训、设备调试正在进行当中，已完成了一部分订单的签署，预计将于今年三季度投产。按照规划，未来公司的美国订单将主要在越南工厂进行生产。 7、未来主要增长点来自哪些方向？ 公司未来主要增长点主要来自以下几个方面： （1）海外业务：公司基于海外战略布局、拓展国际市场的需要，一方面，公司在越南投资建设海外生产基地，进一步开拓海外尤其是北美的燃气锅炉市场，发展海外业务；另一方面，公司与威尔汉姆公司将共同成立国内合资公司，依托国内成立的合资公司，积极开拓油气市场及海外市场，在海外（前期是中东地区）择机、择地，设立海外制造基地，提升公司的整体竞争力和盈利能力； （2）国内市场：基于公司业务发展需要，公司在江门市鹤山工业城投资建设博盈特焊大凹生产基地建设项目，进一步完善公司产业布局，持续提升产品丰富度，向工业设备整体制造、高端结构件制造及其他大型装备制造等方向延伸与拓展，增强公司核心竞争力，目前大凹生产基地的建设正在有序推进中，预计明年投产； （3）拓展产品应用领域方面：依托于特种焊接核心技术，以及已具备的技术研发、规模生产、精益管理、品牌与客户等方面的优势，公司将进一步拓展产品种类，围绕客户需求，持续提升产品丰富度，向工业设备整体制造、高端结构件制造及其他大型装备制造等方向延伸与拓展，积极开发燃煤发电、油气管道、造纸、能源、化工等应用领域，服务更多下游产业。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 15 日