

证券代码：301468 证券简称：博盈特焊编号：2025-003

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 线上调研
参与单位名称及人员姓名	国泰海通李启文 交银基金孔祥睿 融通基金卢文杰
时间	2025年7月23日(星期三)下午 14:00-15:00
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	<p>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：</p> <p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请介绍下老板及公司核心管理层背景？</p> <p>公司董事长、总经理李海生是广东省劳动模范，1993年毕业于沈阳工业大学金属材料系焊接工艺及设备专业，公司自成立以来，李海生先生一直专注于特种金属材料的焊接、堆焊设备制造等领域，在防腐防磨材料的研究开发、低稀释率 MIG 堆焊技术的应用等领域掌握核心工艺及关键技术，参与多项专利的发明或申请。</p> <p>公司管理团队拥有深厚的行业背景与丰富的从业经验，核心技术人员在特种焊接技术及相关领域均拥有近 20-30 年的行业</p>

经验，具备深厚理论功底、研发能力和实践经验。公司的管理团队及核心技术人员非常稳定，具有跨国公司任职及项目经验，均在技术研发、生产管理等岗位上担任重要职务。

2、公司的堆焊技术运用到产品上以后，相较于市面上未使用堆焊技术的产品，公司的产品具有怎样的优势？

腐蚀与磨损现象广泛存在于节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等工业领域，是造成材料损失、设备损坏、停工检修的主要原因之一。

公司的防腐防磨堆焊装备通过特种焊接技术将具有一定使用性能的合金材料熔敷于设备或工件表面，达到提高工业设备防腐防磨性能、延长其使用寿命的目的，从而降低设备检修更换带来的直接损失与停工带来的间接损失，实现工业设备在强腐蚀、易磨损、高温、高压等复杂环境下的安全、稳定、长周期、高效率运行。

3、新领域拓展：除垃圾焚烧外，其他领域拓展情况？

目前除了垃圾焚烧发电领域，公司也在加大对燃气锅炉、火力发电、海洋装备等领域的研发投入，市场正在逐步拓展之中。

在新工艺和新技术方面，公司将进一步发展激光堆焊、二次重熔等先进技术。激光堆焊技术具有能量密度强，适用范围广等优点，可以充分释放 MIG 焊接技术、TIG 焊接技术等现有生产技术与工艺难以应用但防腐防磨性能更加优良的合金材料的商业化潜力。二次重熔技术可以实现特定工业防腐防磨产品的大规模生产，有效提高行业的生产效率。

4、关税对开拓美国市场的影响？

关税对公司开拓美国市场影响较小。

目前公司在美国市场的营收占比相对较小，其次，公司近期

出口至美国的商品关税一般由客户承担。另外，目前中美关税政策现在具有不确定性，公司领导层将持续关注中美贸易政策的最新进展，密切关注全球市场动态，妥善布局海外市场，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。

5、公司的生产模式是怎么样的？

公司的产品具有定制化的特征，公司采取“以销定产”的生产模式。公司制定了有效的生产管理制度，建立了完善的生产流程，对生产过程实施专业化管理，不断提高生产效率与产品质量。

6、公司产品的定价模式是怎么样的？

在定价策略方面，公司根据客户的需求信息，市场部与技术部设计、论证具体的项目方案，并进行投标或报价。公司会综合考虑市场供需状况、客户技术需求、制作工艺难度、订单规模、客户交付期要求等影响生产成本的要素，针对不同项目设定预期的利润率水平，并以此为基础确定产品价格。

7、公司获取订单主要有什么方式？

公司的客户主要为节能环保运营企业和能源设备制造企业，客户构成以央企、国企、上市公司、海外知名企业等为主，客户主要通过招投标的方式进行采购，因此，公司的业务机会主要通过参与客户招投标、客户谈判的方式获取。

另外，公司是国内较早从事工业设备防腐防磨堆焊业务的企业之一，凭借深厚的技术沉淀、优良的制造工艺、过硬的产品质量，公司在技术实力、产品质量、生产规模、应用案例、产品价格、行业口碑等多方面得到了客户的肯定与信赖，在行业内树立了良好的品牌形象。品牌优势的建立和提升，使得公司在开发客

户方面存在一定优势。

8、公司的行业壁垒较高，主要表现在哪些方面？

公司的行业壁垒具体表现在以下四个方面：

（1）技术壁垒：工业防腐防磨产品从技术创新、产品研发、制造工艺摸索、产品应用验证到最终产业化应用，需要较长的时间、资源投入以及长期的经验、技术沉淀；工业防腐防磨产品具有定制化的特点，需要根据客户需求及具体的应用环境进行生产制造，只有成熟、可靠的生产技术才能满足客户的定制化需求；随着近年来工业防腐防磨行业应用领域的不断扩展，其应用场景逐渐增加，应用环境也更加复杂，下游客户对产品的防腐防磨性能、成本提出了更高的要求，企业需要通过持续的新材料、新工艺、新技术的研发满足市场需求。

（2）人才壁垒：工业防腐防磨行业属于典型的综合性、交叉性领域，技术人才不仅需要掌握材料、工艺、设备等多方面的专业知识，还需要对客户应用需求及行业发展趋势有深刻的理解。因此，技术人员必须经过多年的实践和经验积累，才能成长为复合型的技术人才。新进入本行业的企业难以短时间打造一支专业的技术人才团队，因此面临较高的技术人才壁垒。同时，由于工业防腐防磨产品需要根据客户需求进行定制化生产，企业需要不断提升管理水平，及时响应、充分满足客户的需求。高效的管理能力需要行业经验与管理经验丰富的管理人才。新进入本行业的企业面临较高的管理人才壁垒。

（3）规模壁垒：工业防腐防磨产品的规模化生产是降低成本、保证产品交付的前提。下游客户对供应商的生产规模、产品质量稳定性和供货及时性等方面均有较高的要求。规模较大的企业具有一定的规模效应，在规模化生产、成本控制、技术研发、抗风险能力等多方面拥有较为明显的比较优势。规模化生产能力的建立需要企业在资金、技术、设备、厂房和人员等方面较大投

	<p>入，规模效应的显现则进一步要求企业高效利用各类生产要素。因此，新进入本行业的企业面临较高的规模壁垒。</p> <p>（4）客户壁垒：工业防腐防磨行业的下游行业主要为节能环保、电力、能源、化工、冶金等重要工业领域，下游客户多为上述行业中的大型企业。下游客户在选择供应商时，会进行严格的多维度考核，从技术实力、产品质量、生产规模、应用案例、产品价格、行业口碑等多方面对供应商进行综合评定，整体考核过程较严格且考核周期较长。新进入本行业的企业项目经验相对较少，配套实力相对较弱，短期难以取得客户的信任。因此，较高的准入门槛以及严格的考核对新进入本行业的企业形成了较高的客户壁垒。</p> <p>9、未来主要增长点来自哪些方向？</p> <p>公司未来业绩增长点主要集中于以下三个方面：</p> <p>（1）产品种类拓展：依托特种焊接核心技术及技术研发、规模生产、品牌与客户等优势，公司将持续向工业设备整体制造、高端结构件制造、锅炉整体部件制造等高价值产品领域延伸，提升产品丰富度。</p> <p>（2）应用领域多元化：公司在巩固垃圾焚烧发电市场的同时，积极拓展产品应用于燃煤发电、生物质发电、造纸、冶金等其他应用领域，并通过示范项目提升市场渗透率。</p> <p>（3）国际市场开拓：公司通过海外工厂展示、行业展会等方式加快国际市场开发，重点布局越南生产基地建设，提升全球客户服务能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年7月23日