

证券代码：301468 证券简称：博盈特焊编号：2025-005

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	华夏基金马伟恩 东北证券王一鸣
时间	2025年8月6日(星期三)下午 15:00-17:00
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	<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、麻烦简单介绍一下公司创业历程和经营愿景?</p> <p>博盈特焊成立于 2007 年,由董事长李海生先生创立。公司以承接美国客户的海洋钻井平台焊接业务起步,随后持续深耕防腐防磨堆焊领域,并于 2023 年 7 月成功登陆深交所创业板。自成立以来,公司始终以焊接技术为核心,专注于研发、应用与产业化,依托先进的焊接工艺技术,提供焊接制造服务和工艺解决方案。</p> <p>如今,博盈特焊已成为全球知名的防腐防磨堆焊制造商,同时也是国内规模化、标准化锅炉管子&管排堆焊核心制造基地。公司自主研发的数字脉冲 MIG 堆焊技术,已在中国、加拿大、日</p>

本、欧洲等多个国家和地区获得专利认证，彰显了强大的技术创新能力。

未来，博盈特焊将继续聚焦焊接核心技术，加大研发投入，推动工艺升级，并积极拓展产品应用场景，延伸业务边界。通过构建特种焊接技术应用转化平台，让国产特焊装备应用于更多领域，服务于全球市场。

2、垃圾焚烧发电行业目前的市场前景是怎么样的？

国内市场需求较去年基本持平。

国外市场针对垃圾焚烧发电领域的需求正在提升，目前主要还是集中于欧洲等发达地区，而印度等这类人口密集的国家垃圾焚烧炉的建设需求空间很大。

3、公司如何根据客户情况排产？

公司的产品具有定制化的特征，公司采用“以销定产”的生产模式。针对单个项目，经项目经理与客户充分沟通交流后，公司会根据客户的工艺要求、标准规范要求、质量要求、交付时间节点要求等综合考虑产品的制造周期，结合公司实际产能情况，对客户的订单进行排产并反馈给客户。双方达成一致后按双方确认后的计划执行具体生产。

4、公司的采购模式是什么样的？

公司采用“以产定购、合理库存”的采购模式。公司根据客户的合同需求，结合生产计划、库存情况、采购周期、市场价格等因素制定采购计划，执行采购任务。

5、公司在市场中的竞争优势是什么？

(1) 公司具有技术研发优势。公司坚持以焊接技术为支撑，紧跟技术发展趋势及客户需求，积极进行新材料、新工艺、新技

术和新设备的研究，自主研发并掌握了涵盖材料、工艺、设备等方面的关键核心技术，较好地解决了大面积堆焊中存在的堆焊层均匀性不一、稀释率较高、厚度不达要求等技术难题，具有领先的技术研发优势；

（2）公司具有行业先发优势。公司是国内率先将工业防腐防磨堆焊装备应用于垃圾焚烧发电领域的企业之一，有效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，取得了良好的经济效益和社会效益，进一步巩固了公司的先发优势；

（3）公司具有规模生产优势。公司凭借深厚的技术沉淀和丰富的经验积累，将非标定制化的工业防腐防磨堆焊装备的生产制造进行了流程化改进，提升了生产效率，提高了交付能力，降低了生产成本，实现了规模化生产；

（4）公司具有品牌及客户优势。公司凭借深厚的技术沉淀、优良的制造工艺、过硬的产品质量，在行业内树立了良好的品牌形象，积累了优质、丰富的国内外客户资源，并逐步转化为自身的竞争优势；

（5）公司具有精益管理优势。公司实行项目制的管理方式，严格执行“项目经理负责制”，凭借多年项目执行经验，不断完善项目制的管理体系，持续提升精益管理水平。在项目执行过程中，公司通过规范化的工时管理，流程化的生产制造，严格控制产品质量，实现产品精益制造。项目执行完成后，公司还会围绕产品为客户提供技术保障和技术支持，在持续的合作中提升客户的满意度，增强客户粘性。在公司的管理体系下，公司可以同时执行多个大规模、较高难度的项目，保证质量的可靠性与交付的及时性，形成较强的领先优势。

（6）公司具有人才优势。公司坚持“以人为本”的核心价值观，高度重视员工队伍建设，始终将人力资源工作摆在重要位置。公司通过自身培养和外部引进，汇聚了一批对工业防腐防磨行业有着丰富经验的专业人才，形成了技术积淀深厚且深刻理解

	<p>客户需求的管理团队与研发团队，为公司长期可持续发展提供了坚实保障。</p> <p>6、中美之间的关税战，对公司的美国业务有影响吗？</p> <p>关税对公司开拓美国市场影响较小。</p> <p>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。</p> <p>7、公司对海外市场的布局现在有什么策略？</p> <p>(1) 公司基于海外战略布局、拓展国际市场的需要，在香港投资设立全资子公司，通过香港子公司在越南投资设立子公司并在越南投资建设生产基地，进一步开拓海外市场，发展海外业务，提升公司的整体竞争力和盈利能力。目前，公司海外收入仍保持较好的增长势头，越南生产基地的一期工程已竣工，即将开始进行二期的规划与建设，越南生产基地预计会在年内投产；</p> <p>(2) 公司与威尔汉姆公司将共同成立国内合资公司（合资公司由公司控股、威尔汉姆参股），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，拓展产品应用市场；</p> <p>(3) 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。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2025 年 8 月 6 日
----	----------------