广东博盈特焊技术股份有限公司投资者关系活动记录表

| | ☑特定对象调研 | □分析师会议 |
|---------------|------------------------------|-----------------------|
| 投资者关系活动 | □媒体采访 | □业绩说明会 |
| 类别 | □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 | 人员名单详见附件 | |
| 人员姓名 | | |
| 时间 | 2025年11月10日 | |
| 地点 | 广东博盈特焊技术股份 | 有限公司会议室 |
| | 进门财经 APP | |
| 上市公司接待人 | 1、董事长、总经理 李 | 海生 |
| 员姓名 | 2、董事、副总经理、董 | 董事会秘书 刘一宁 |
| | 3、投资者关系管理专员 | 谭静怡 |
| | 一、董事长李海生 | 先生简单介绍公司情况 |
| | 公司以防腐防磨堆 | 焊装备为核心,长期专注于特种装备制 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 造,不断向工业设备整 | 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 | 是。公司的产品和技术主要应用于节能环 |
| | 保、电力、能源、化工 | 、冶金、造纸等工业领域。 |
| | 公司的竞争能力主 | 要体现在如下几个方面:公司掌握涵盖材 |
| | 料、工艺、设备等方面的关键核心技术,具备齐全的特种设备生 | |
| | 产资质,包括国家《特 | 种设备生产许可证》、美国 ASME 认证、 |
| | 欧盟 EN 认证等;管理[| 团队深耕行业多年,研发能力与实践经验 |
| | 深厚,公司的管理团队。 | 及核心技术人员稳定, 具有跨国公司任职 |
| | 及项目经验,且均在技力 | 术研发、生产管理等岗位上担任重要职务; |
| | 行业先发地位、规模化生 | 上产能力、高效的生产管理构筑竞争壁垒; |
| | 拥有国内外知名客户的 | 丰富应用案例,承接大项目及国际订单能 |
| | 力突出。 | |

公司坚定立足国内、国际两个市场,在保持国内市场领先地位的同时,积极开拓海外市场,投资海外子公司,把握国际市场机遇,实现全球化的战略布局。

公司业务的发展机遇:垃圾焚烧市场需求广泛,下游转型升级促使渗透率提升;燃煤发电行业示范效应开始显现,存在广阔的发展空间;化工、冶金、造纸等其他应用领域市场需求将进一步打开。公司前瞻布局了 HRSG 和油气复合管业务,HRSG 已经具备一定规模的产能,复合管形成了市场卡位,与国外头部客户在对接论证,处于逐步推进的过程中。

公司在核心竞争力、全球化布局及长期成长动能上具备显著 亮点,作为全球知名的能源特种设备制造商,技术壁垒和品牌优势突出,拥有海内外三个生产基地,规模化制造优势突出;同时海外拓展成效显著,越南工厂已正式落成并投产,叠加布局中东油气管道市场的动作,海外收入增长潜力持续释放,为长期业绩增长奠定坚实基础。

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说明会中提出的问题进行了回复:

1、除了越南基地以外,公司在 HRSG 上还有其他布局吗?

目前,除了越南基地以外,公司还在大凹生产基地布局了 2 条 HRSG 生产线,为非美国客户提供 HRSG 产品的生产制造。

2、美国市场 HRSG 竞争对手有哪些?

美国市场的 HRSG 竞争对手主要是来自韩国、泰国、越南的几家 HRSG 制造企业。

3、越南生产基地 HRSG 生产线有多少?已经投产了吗?

目前,越南生产基地一期已投产,共有 4 条 HRSG 生产线,越南生产基地二期的建设在稳步推进中,预计将于明年二季度投产。公司根据当前市场需求情况,近期对越南生产基地的产能规

划进行了调整,公司预计在越南生产基地总共建设12条HRSG 生产线。

4、公司怎么看待 HRSG 在美国的未来市场前景?

首先,美国电力需求的结构性增长构成 HRSG 的市场基本 盘。在人工智能数据中心集群的迅猛扩张、美国制造业回流带来 的工业用电负荷攀升,以及电动汽车充电桩普及等因素的推动 下,美国电网负荷达到新高。作为燃气轮机的核心换热设备, HRSG 能够高效回收燃气轮机排放的高温废气,同时产生蒸汽, 驱动二次发电,提升电厂的发电效率,成为满足美国市场电力需 求的可靠技术选择。

其次,能源清洁化转型的需求,进一步提升 HRSG 的市场 空间。在美国持续推进碳中和目标的背景下,天然气作为低碳过 渡能源的地位日益凸显。相较于煤电,燃气发电的碳排放强度显 著降低, HRSG 通过提升燃气轮机的整体发电效率, 间接降低每 度电的碳排放和废气排放,满足美国能源清洁化转型的需求。

5、越南基地 HRSG 产品订单前景如何?

越南基地 HRSG 产品订单目前比较充足,客户在正式商务 谈判前要先完成审厂流程,目前已有多个国际知名的潜在客户正 在进行前期审厂流程,预计到明年上半年将完成审厂流程,进入 到正式商务谈判阶段,越南基地 HRSG 产品订单前景较为广阔。

6、公司油气管道业务的进展情况如何?

目前,公司与海外客户处于对接论证的阶段,业务在逐步推 进中。如有最新进展,公司将依据相关规则及时披露。

附件清单(如有) 无

日期

2025年11月10日

附件:调研机构人员名单

| 序号 | 公司 | 姓名 |
|----|-----------------|-----|
| 1 | 递归私募 | 于良涛 |
| 2 | 博时基金 | 谢泽林 |
| 3 | 潼骁投资 | 王喆 |
| 4 | 信银理财 | 丁诗雯 |
| 5 | 友邦资产 | 杨佳 |
| 6 | 宏利基金 | 高松 |
| 7 | 汉享投资 | 叶涛金 |
| 8 | 天弘基金 | 董志强 |
| 9 | 西部利得基金 | 冯皓琪 |
| 10 | 五地投资 | 成佩剑 |
| 11 | 太平洋保险资管 | 恽敏 |
| 12 | 国丰兴华(北京)私募 | 杨琳 |
| 13 | 上海冰河资产管理有限公司 | 刘春茂 |
| 14 | 西安江岳基金管理有限公司 | 吕政和 |
| 15 | 中银理财 | 王晗 |
| 16 | 光大保德信 | 李心宇 |
| 17 | 招商证券股份有限公司 | 左一锟 |
| 18 | 富安达基金 | 余思贤 |
| 19 | 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 | 黄向前 |
| 20 | 庆涌 | 闫丽娜 |
| 21 | 华夏基金 | 汤明真 |
| 22 | 中信资管 | 魏巍 |
| 23 | 东恺投资 | 李威 |
| 24 | 中欧基金 | 李波 |
| 25 | 上海新传奇私募基金管理有限公司 | 黄楠 |
| 26 | 富国基金 | 王佳晨 |
| 27 | 杭州红骅投资管理有限公司 | 查业涛 |
| 28 | 浪莎资产 | 李峥嵘 |
| 29 | 博时基金 | 刘宇晨 |
| 30 | 平安基金 | 张荫先 |
| 31 | 平安基金 | 张聪 |
| 32 | 海富通 | 陈华鑫 |
| 33 | 财通基金 | 张胤 |
| 34 | 融通基金 | 刘安坤 |

| 35 | 新华资产 | 戴丰年 |
|----|--------|-----|
| 36 | 广发基金 | 张毅 |
| 37 | 云栖 QFI | 柯铭 |
| 38 | 富国基金 | 张弘 |
| 39 | 国泰基金 | 林小聪 |
| 40 | 金鹰基金 | 洪梓超 |
| 41 | 易方达基金 | 胡硕倬 |
| 42 | 睿亿投资 | 邓跃辉 |
| 43 | 国泰海通 | 李启文 |