

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	<div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input type="checkbox"/>其他</div><div><input type="checkbox"/>线上调研</div></div>
参与单位名称及人员姓名	富国基金 范妍 汤启 徐智翔 兴业证券 王萍 梵星投资 李泓桦 硕丰基金
时间	2025 年 12 月 5 日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司会议室
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	<div><div>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</div><div>公司以防腐防磨堆焊装备为核心，长期专注于特种装备制造，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。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。</div><div>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。</div></div>

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>总而言之，公司对长远发展充满信心。公司将依托持续的技术创新，积极拓展产品应用的广度，进军更广泛的业务市场，以此驱动公司的可持续增长与未来价值。</p> <p><b>二、投资者提出的问题及公司回复情况</b></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><b>1、公司在手订单数据如何？</b></p> <p>根据公司前期的相关公告，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。截至 2025 年 9 月 30 日，公司在手订单增速在 30%以上，在手订单充足。</p> <p><b>2、堆焊技术可以用在可控核聚变上吗？</b></p> <p>可控核聚变的设备中涉及多种用金属复合技术制造的特种合金、高温合金等控温冷却换热装置，堆焊或增材制造是金属复</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

合加工工艺的重要手段，因此，堆焊或增材制造等工艺技术可以应用于可控核聚变领域。

**3、TIG 焊在油气管道上的优势体现在哪里？**

在油气管道业务板块，TIG 焊具有显著优势，TIG 焊指非熔化极惰性气体保护焊，具有高质量、全位置焊接、稀释率很低的特点。随着油气开采的深度不断增加，在酸性气田环境中存在大量的 H<sub>2</sub>S 或 CO<sub>2</sub> 等具有腐蚀性的介质，易对管道造成腐蚀，因此对油气管道性能的要求也逐渐提升。TIG 焊通过在油气管道内壁熔覆一层耐腐蚀合金层，使双金属冶金复合管能有效应对苛刻环境下的腐蚀问题，从而提升管道的耐腐蚀性能，延长设备使用寿命。

**4、HRSG 的生产周期是几个月？公司具体生产什么产品？产品价值量占到余热锅炉的比例？**

HRSG 产品的生产周期大概在 6 个月左右。越南基地生产的 HRSG 产品主要为燃气轮机的余热回收装置及相关部件，具体包括省煤器、蒸发器、过热器、再热器、汽包、集箱、钢结构等。价值占到余热锅炉整体的比例较高。

**5、越南基地的收入确认方式是什么？**

在收入确认方面，公司大部分采用“FOB”贸易模式（FreeOnBoard）交易，在完成相关产品的生产、出口报关手续并将货物装船后，公司确认收入，船运费由买方承担。

**6、当前美国 HRSG 的建设需求处在什么阶段？**

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

	<p>下,美国电网负荷达到新高。美国燃气轮机的市场需求显著提升。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。</p> <p>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。</p> <p><b>7、越南基地的 HRSG 竞争对手来自哪里? 与竞争对手相比,公司的优势在哪里?</b></p> <p>越南基地主要针对的是北美市场,竞争对手主要是韩国、泰国、越南的几家 HRSG 制造企业。</p> <p>公司已在能源等特种装备领域深耕多年,客户群体涵盖北美市场燃气轮机主要供应商,同时公司具备齐全的特种设备生产资质,拥有丰富的海外客户对接经验,并且在越南已形成生产线,满足客户对供应商的选择要求,公司生产的 HRSG 产品相较于海外竞争对手,在生产成本上具有优势。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 5 日