

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	长城基金 周诗博 新思哲 谢远熙 天风机械 朱晔 薛长安 红土创新 郑伟佳 禾其投资 杨硕
时间	2025 年 12 月 8 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>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</div> <p>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。</p> <p>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</p>

	<p>力突出。</p> <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>二、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调研交流中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、海外垃圾焚烧市场未来的前景是怎么样的？</p> <p>海外市场存在较为广阔的市场空间。</p> <p>在以东南亚、中亚、拉美国家为代表的发展中国家及地区，快速城市化导致垃圾产生量激增，部分国家面临“垃圾围城”的形势，传统的垃圾填埋方式已无法满足当地的需求，面临着严峻的垃圾处理压力，垃圾焚烧发电作为将垃圾资源化、无害化的有效手段，成为这部分国家及地区处理垃圾的必然选择，越南、泰国、印尼等国家将垃圾焚烧列为国家战略，政府出台垃圾处理费</p>
--	--

	<p>补贴、上网电价优惠等政策，大力推动垃圾焚烧发电的进程。</p> <p>而在以欧洲、北美为代表的发达国家和地区，垃圾焚烧行业发展相对成熟，垃圾焚烧设施数量较多，但由于发达国家和地区垃圾焚烧设施建设时间较早，垃圾焚烧锅炉存在升级、改造需求，使得市场需求进一步提升。</p> <p>2、报告期内，公司海外业务出口的主要地区是哪里？公司是怎么开发国外市场的？</p> <p>截至 2025 年 9 月 30 日，公司在境外的营业收入约为 2 亿元，占比约为 54.28%，公司产品主要出口给亚洲、美国、南美洲、欧洲等国家及地区。</p> <p>公司拓展海外市场的方式主要靠商务谈判。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，使得公司在开发客户方面存在优势。</p> <p>3、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？</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> <p>4、越南基地现在有几条 HRSG 生产线？考虑扩张吗？</p>
--	---

	<p>越南生产基地一期共有 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。</p> <p>公司将根据市场需求、公司发展战略等，决定后续是否扩产。如有重大进展，公司将会严格按照相关法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。</p> <p>5、HRSG 产品是怎么定价的？未来会涨价吗？</p> <p>公司“以销定产”，HRSG 产品定价由材料预算、工时预算、其它费用和由设定的净利润率计算出的净利润构成。目前越南基地已有多个潜在客户正在进行前期审厂流程，审厂结束后才可以进入价格谈判阶段，HRSG 的价格将根据市场供求关系、公司产能等适时调整。</p> <p>6、油气管道市场未来几年成长前景展望是什么？未来如果有订单，在哪里生产？</p> <p>目前，全球油气管道市场呈现结构性增长，核心驱动力来自天然气需求扩张（尤其亚太及新兴市场）、地缘冲突驱动的能源建设项目，以及欧美老旧管网的改造需求等。</p> <p>未来几年，由于易采油气的不断减少导致的油气开采难度大、油气含硫化氢浓度高、老旧管道的维修更换等原因，市场对于复合管道的要求不断增加，堆焊复合管道的需求随之增加。</p> <p>鉴于当前去全球化的影响，公司生产区域将布局到更贴近市场需求的地方，采用国际化的生产管理模式，以销定产，贴近客户端建立稳固的商业关系。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2025 年 12 月 8 日
----	-----------------