

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2025-034

## 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input checked="" type="checkbox"/> 线上调研
参与单位名称及人员姓名	阳光资产 樊艳阳 永赢基金 邵玉豪 富国基金 罗松 方皓 曾新杰 汤启 吴栋栋 袁怡 施罗德基金 程昕 国信证券 杜松阳
时间	2025年12月11日
地点	腾讯会议
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><b>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</b></p> <p>博盈特焊成立于2007年，以承接北美客户的海洋钻井平台焊接业务起步，随后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，为客户提供焊接制造服务和工艺解决方案。</p> <p>在国内市场竞争日趋激烈、海外市场需求不断涌现、国际贸易摩擦频繁发生的背景下，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，投资越南生产基地，把握北美市场及国际市场的HRSG机遇，实现全球化的战略布局。</p> <p>公司原有的垃圾焚烧市场需求广泛，下游转型升级促使渗透</p>

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。

在原有业务稳步前进的过程中，公司前瞻性布局了 HRSG 和油气复合管业务，HRSG 已经具备一定规模的产能，承接了一部分订单，同时，还有潜在客户处于审厂流程，市场需求进一步打开；复合管形成了市场卡位，公司与国外头部客户在对接论证，处于逐步推进的过程中。产能布局方面，新建的越南生产一期基地已经投产，二期正在建设当中。大凹生产基地的建设工作正稳步推进，预计在明年可投入生产。

## 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调研交流中提出的问题进行了回复：

### 1、近些年公司在海外有什么代表性业绩？

近几年，公司的代表性业绩有以下项目：HZI 阿联酋迪拜项目、HZI 澳大利亚 Rockingham 项目、SBE 芬兰 Vantaa 项目、SBE 德国 Ludwigshafen 项目、西子洁能英国 Lostock 项目等。

其中 HZI 阿联酋迪拜项目是全球规模最大的垃圾焚烧发电设施，该项目占地面积达 40 万平方米，公司为 HZI 的迪拜项目生产制造整个锅炉炉膛。

迪拜项目的交付，显著提高了公司在海外的知名度，公司获取国际市场订单的能力显著提升。

### 2、公司在海外主要对接的 EPC 有哪些？

公司在海外主要对接过的 EPC（总承包商）包括通用电气（GE）、住重福惠（SFW）、欧萨斯（Oschatz）、巴威（B&W）、日立(HZI)、斯坦米勒巴高克环境(SBE)、三菱(Mitsubishi)等知名企业。

### 3、公司营业收入按下游行业区分的情况是怎么样的？公司海外业务出口的主要地区是哪里？

公司所处行业是工业防腐防磨行业。公司的技术和产品可以应用于节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等工业领域。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司的产品主要应用于垃圾焚烧发电行业，占比约为 58.99%，此外，收入占比比较大的行业是化工、造纸、燃煤发电、燃气轮机等领域。截至 2025 年 9 月 30 日，公司在境外的营业收入占比约为 54.28%，公司产品主要出口到亚洲、美国、南美洲、欧洲等国家及地区。

#### **4、越南基地现在有几条 HRSG 生产线？考虑扩张吗？**

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。

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。

#### **5、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？**

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。

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。

#### **6、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

	<p>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。</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>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 11 日