

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 | 景顺长城：林昕阳、陈莹、孟棋、赵波、江虹 新华资产：杨思思，雷凯，李浪 宝盈基金：容志能、唐叶、赵国进、王灏 长城基金：陈良栋、韩林、廖瀚博、余欢、唐然、王瑞琪、林皓 |
| 时间 | 2025年12月16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>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</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、海外市场的需求不断涌现、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；</p> |

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、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？

截至 2025 年 9 月 30 日，公司在境外的营业收入占比约为 54.28%，公司产品主要出口给亚洲、北美、南美、欧洲等国家及地区。

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。

2、海外垃圾焚烧市场未来的前景是怎么样的？

海外市场存在较为广阔的市场空间。

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补贴、上网电价优惠等政策，大力推动垃圾焚烧发电的进程。

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。

3、公司生产的 HRSG 是标准产品吗？是怎么定价的？

不同客户对 HRSG 的要求会有所区别，HRSG 产品因下游客户选定的燃气轮机型号、电厂运行环境、项目规模、技术方案等多种因素存在差异。公司根据客户的需求，对 HRSG 产品进行生产与制造。

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。

4、越南基地现在有几条 HRSG 生产线？国内有布局吗？

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。

公司在国内的大同生产基地布局 2 条 HRSG 生产线，产品主要供给非北美地区的客户。

5、公司对越南基地预计增加 2.75 亿元的投资，是出于什么原因考虑的扩建？进行到哪一步了？

为进一步扩大越南基地的产能规模，增加 HRSG 等产品的产能配套，增强公司承接大额订单的能力，更高效地响应客户需求，提升产品交付能力与服务质量，公司对越南生产基地增加不超过 2.75 亿元的投资，拟用于购买土地使用权、在越南生产基

| | |
|--------------------------|--|
| | <p>地新建厂房与配套基础设施、扩建 HRSG 等产品的生产线等。</p> <p>目前，越南公司已与出租方签署《土地保留合同》，事项进展顺利。后续公司将严格按照相关规定，及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。</p> |
| 6、越南基地的收入确认方式是什么？ | <p>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。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2025 年 12 月 16 日 |