

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 checked="" type="checkbox"/>线上调研</div></div>
参与单位名称及人员姓名	中金公司 郭威秀 张琮翎 中泰证券 王风淦 建信基金 林亮宏 光大永明 蒋冰 中邮基金 江刘玮 兴全基金 薛怡然 万家基金 冯哲 光大证券 黄帅斌
时间	2025 年 12 月 17 日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司、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	<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丰富，公司的管理团队及核心技术人员稳定，具有跨国公司任职</p>

	<p>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。</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>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、堆焊有什么技术路径吗?公司在工业技术方面有什么优势?</p> <p>堆焊有三条技术路径,分别是 MIG 焊、TIG 焊、激光焊。</p> <p>MIG 焊指熔化极惰性气体保护焊,具有高效率的特点,MIG 焊可以应用于高温高腐蚀的情境下,典型的应用场景是垃圾焚烧炉。</p> <p>TIG 焊指非熔化极惰性气体保护焊,具有高质量、全位置焊接的特点,TIG 焊在油气管道上的应用效果会很好。</p>
--	---

激光焊是通过在基材表面添加熔覆材料，并利用高能密度的激光束使之与基材表面薄层一起熔凝的方法，激光焊效率很高，可以应用于煤粉炉领域。

公司不断进行研发创新，通过数字脉冲 MIG 高频振荡堆焊技术，将精准脉冲电弧控制与复合高频振荡相结合，从而获得稳定的电弧过渡、极低的热输入和极低的稀释率，实现高熔敷率与高稳定性。此外，在巩固和发展数字脉冲 MIG 堆焊领域优势技术的基础上，公司不断开发和储备行业先进技术，先后开发并掌握了激光堆焊、二次重熔等领域的核心技术。

公司掌握的堆焊技术可以应用于强腐蚀、易磨损、高温、高压等复杂环境中。应用场景涵盖的范围较广，包括节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等工业领域。

2、国内垃圾焚烧炉的市场前景是怎么样的？

国内垃圾焚烧炉市场需求可以分为存量市场与增量市场。

随着“生态文明建设”和“无废城市”等国家战略的深入推进，垃圾“无害化、减量化、资源化”处理是刚性需求。由于政策对排放标准、运营效率、能源回收率的要求越来越严格，这催生了对现有焚烧炉进行技术改造、升级换代的需求。老旧、低效的焚烧炉需要被更先进、更环保的设备替代，以满足“超低排放”等新标准。这构成了市场的存量更新需求。

增量市场体现在我国中西部地区、三四线城市等区域。这些地区的城镇化进程加快，垃圾产量增加，但处理设施相对不足，将成为新建项目的主要市场。

3、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？

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。

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。

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，在贴近客户端建立稳固的商业关系。

4、公司的 HRSG 设备主要匹配的是什么类型的燃机？在这一领域，公司相较竞争对手的优势是什么？

公司生产的 HRSG 设备主要匹配重型燃气轮机，主要生产余热回收装置的承压部件，也是余热回收装置的核心主体。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，因此可获得客户的订单。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。

5、越南基地的 HRSG 产品定价方式是什么？后续是否会考虑涨价？

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生产体系验证流程，HRSG 价格将根据市场供求关系适时调整。

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>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 17 日