

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	磐泽资产 庞韬 海螺创投 陆陈伟 梵星投资 李泓桦 颐和久富 闵宏巍
时间	2026年1月5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 style="text-align: center;">一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</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</p>

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。

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、博盈特焊正从一个传统的优势领域，迅速切入“AI 电力基建”这个炙手可热的赛道，公司的 HRSG（余热锅炉）产品如何与 AI 的发展产生关联？目前越南基地的进展和订单情况如何？

由于 AI 数据中心的快速扩张导致电力需求剧增，燃气轮机发电凭借其灵活性、环保性和经济性的特点，成为满足 AI 电力需求的关键方式。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 AI 市场电力需求的可靠技术选择。

越南生产基地一期已投产，共有 4 条 HRSG 生产线，订单充足。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，到 2026 年底，公司预计在越南生产基地总共建设 12 条 HRSG 生产线。目前越南生产基地各合作伙伴的验厂工作陆续完成，订单在陆续签署之中。

2、越南生产基地的 4 条 HRSG 满产了吗？产品生产、收入确认的周期是多久？

越南生产基地一期的 4 条 HRSG 生产线已经满产。HRSG 产品的生产周期为 6 个月左右。在收入确认方面，公司大部分采用“FOB”贸易模式（Free On Board）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。

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？

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。

4、AI 被视为当前全球经济增长的核心，掌握了 AI 基础设施，谁可以说就掌握了数字时代的“石油管道”和生态主导，除了 AI 电力，公司前瞻性布局的“油气复合管”业务也备受关注。这块业务的成长逻辑和市场空间有多大？目前推进到了哪个阶段？

目前全球“油气复合管”每年约有几十亿美元的市场空间，且处于增长趋势之中，应用范围广阔，公司长期看好这一市场。在油气管道领域，公司具有较丰富的技术储备，可以契合高端油气项目对管材可靠性的严苛要求，海外企业垄断高端冶金复合管道市场，国内企业仍以机械复合管道为主，公司通过“堆焊冶金复合管”差异化切入，有望帮助公司跳过低端竞争，直接切入对质量和性能要求更高的细分市场。公司布局的“油气复合管”业务已经形成了市场卡位，与国外头部客户在对接论证，处于逐步推进的过程中。

5、公司的海外收入占比已超过一半，显示出强大的国际化能力。公司为什么大力积极开拓海外产能？在推进全球化进程中，公司目前做了哪些动作？未来的重点海外市场是哪里？

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，把握国际市场机遇，积极开拓

海外市场。得益于公司在技术研发、规模生产、精益管理、品牌与客户等方面的优势，公司承接国际订单的能力突出，目前公司收入 50%以上都来自海外项目，预计 2026 年这一比例还将进一步增加。公司投资建设的越南生产基地，可以实现国际化订单的生产与交付，进一步提高了海外订单的承接能力。为了让公司特种装备服务全球市场，公司规划未来在中东等地设立生产基地。公司产品主要出口给亚洲、北美洲、南美洲、欧洲等国家及地区。

6、公司在国际化布局上步伐很快，越南基地已经投产，海外收入占比也超过了主营业务的一半。公司是如何规划全球各生产基地（如国内基地与越南基地）的差异化定位和协同效应的？例如，在订单承接、技术分工和生产流程上，国内与海外基地如何高效协作，以确保能快速响应像北美 AI 电力建设这样的突发性需求？未来，这种‘全球化产能’的模式是否会复制到其他潜力区域？

在订单承接方面，由公司总部统一负责调配资源，根据全球不同区域的客户需求和公司各个生产基地的负荷情况，策划对客户和公司综合成本最佳的方案。在技术和生产流程方面，由总部统一安排经验丰富的技术、项目、生产团队去支持各生产基地，统一各基地的技术、项目管理、生产流程，以确保效率及质量的一致性。总的来说，除了具体的生产安排之外，其他例如市场开发、客户响应、方案策划、订单承接、供应链管理、项目管理、技术支持等方面都是由总部来统一协调。

通过规范化的工时管理与流程化的生产制造，公司严格控制产品质量，实现产品的精益制造。公司的管理体系可以同时执行多个大规模、高难度装备的制造，保证产品质量的可靠性与交付的及时性。公司高效的生产管理构筑了很强的竞争壁垒。未来，这种“全球化产能”的模式将会复制到其他潜力区域。

	<p>7、对于长期关注并持有博盈特焊股票的投资者，您如何看待公司为他们创造长期价值的前景？公司将通过哪些方式回报投资者的信任？</p> <p>公司原来主营的垃圾焚烧领域，海外市场的需求广泛，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的市场需求正在逐步打开。在原有业务稳步前进的过程中，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，是公司的又一个大的增长点。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。产能布局方面，新建的越南生产基地已经初步形成产能，逐渐进入爬产期。大凹生产基地的建设在有序推进中，预计将于今年投产。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，叠加布局中东制造基地的动作，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>公司上市两年多，公司分红累计约1亿元，这增强了全体股东的获得感；2024年10月至2025年10月，公司使用4,000多万元实施股份回购，回购股份全部予以注销，进一步稳定及提升公司投资价值。未来，公司将继续高度重视对投资者的回报，不断优化利润分配机制，加强制度保障，通过分红、回购等多种方式与投资者共享企业发展红利。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年1月5日