

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-013

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	华宝基金 交银基金 海富通 招商基金
时间	2026年6月5日
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼副总经理 刘一宁 投资者关系专员 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>公司作为全球知名的能源、电力特种装备制造制造商，技术壁垒和品牌优势突出。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。公司拥有海内外三个生产基地，规模化制造优势突出。公司海外市场拓展成效显著，随着大凹生产基地未来投产及越南生产基地的扩产，海外收入增长潜力将持续释放，公司业绩长期增长具有坚实基础。</p> <p>从披露的2025年年报与2026年一季报可以看出，公司正系统地推进该战略，尤其在海外市场与新产品领域取得实质性突破。</p> <p>2025年度，公司海外市场营收保持稳中向好的态势，海外营业收入达到2.59亿元。在新产品领域应用方面，在2025年年度，公司成功摆脱对单一应用领域的过度依赖，公司在垃圾焚烧发电领域的收入占比从2024年的68.46%显著下降至55.61%，</p>

而其他领域的收入较 2024 年同比增长 53.70%，占比提升至 44.39%，其中，燃煤发电领域实现营收 4,573.69 万元，同比 2024 年增长 16.65%，订单的增长超过 100%。燃煤发电行业示范效应开始显现，存在广阔的发展空间。同时，公司在电力、造纸、冶金、能源、化工等领域的拓展取得积极进展。

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、HRSG 领域，公司在国内及越南生产基地的产能建设进展情况如何？

(1) 在国内大凹生产基地，公司布局 2 条 HRSG 生产线，主要瞄准非北美地区的市场需求；

(2) 在越南生产基地，目前有 4 条 HRSG 生产线在运行，在建的 4 条 HRSG 生产线已有 2 条生产线即将进入设备调试阶段，预计将于二季度内投入生产，另外 2 条生产线计划将于 7 月份建成投产。下半年，公司计划在现有基础上，再建设 2 至 4 条 HRSG 生产线，预计在今年内完成建设工作。越南生产基地三期厂房在 2026 年 5 月 28 日奠基，目标 2027 年 3 月 28 日建成，目前规划建设 4 条生产线。

2、HRSG 领域，公司是直接对接燃机主厂商下单，还是通过承包商承接订单？是必须要通过主机厂商认证才可以获得订单吗？认证进度可以说一下吗？

公司不直接面向电厂或者燃机主厂商下单，而是通过全球头部承包商企业，承接 HRSG 订单。

在承接 HRSG 订单前，首先必须要取得美国机械工程师学会等一系列严苛的国际认证，其次，还必须要通过主机厂商自身的生产体系认证，成为其认可的合格供应商后，才能与主机厂商开展合作。

目前，公司已取得美国机械工程师学会（ASME）认证，大

部分潜在客户的审厂流程已完成，进入订单谈判阶段。

3、HRSG 业务的定价机制及调价逻辑是怎么样的？

公司采用“一合同一报价”，每套 HRSG 定价独立核算成本，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。

公司后期签订的订单较前期订单价格有所上涨，原因是市场上 HRSG 产品产能缺口较大，产品供不应求，公司有一定议价权；其次是公司越南生产基地与海外竞争对手相比较，公司定价偏低，存在一定的提价空间。

4、公司首套 HRSG 订单交付时间偏差原因是什么？交货方式可以说一下吗？

越南生产基地首套 HRSG 产品交付周期拉长，原因主要有以下几个方面：一是越南基地初期管理资源配置不足，二是越南员工无 HRSG 实操生产经验，三是受客户运输船是否到港等不确定性因素影响。

首套 HRSG 订单的交付模式为 FAS（Free Alongside Ship）即船边交货模式，公司将产品运送到船边即完成交付。

5、公司判断海外垃圾焚烧业务未来市场可期，请问是基于什么原因作出的判断？

海外垃圾焚烧炉市场存在较为广阔的市场空间。

在以中亚、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，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。而在以欧洲、北美为代表的发达国家和地区，垃圾焚烧设施建设时间较早且垃圾焚烧炉有使用寿命的限制，垃圾焚烧锅炉存在升级、改造需求。

	<p>在 2025 年度,公司在海外垃圾焚烧市场的营业收入约为 1.45 亿元,生产的产品累计进入包括阿联酋、英国、日本、美国、巴西、法国、德国等国家及地区,覆盖亚洲、欧洲、北美及拉美主要市场,国际份额逐步提升,展现出较强的国际竞争力与市场适应性。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 5 日