

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-016

## 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 checked="" 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	西部证券 博时基金 百嘉基金 招商证券 金鹰基金 赋格投资 华源证券 广发基金 善思投资 开源证券 能敬投资 民森投资
时间	2026年6月10日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司会议室 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><b>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</b></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</p>

司业绩长期增长具有坚实基础。

公司坚持推进“构建特种焊接技术应用转化平台，让国产特焊装备应用于更多领域，服务于全球市场”的核心战略，紧紧围绕“拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场”这一发展主线，持续优化产业布局，稳步推进公司产品应用领域的多元化拓展。一方面，公司立足垃圾焚烧主业，成功将产品销售至阿联酋、英国、日本、美国、巴西、法国、马尔代夫、德国、捷克、新加坡等国家及地区；另一方面，公司业务结构进一步优化，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%，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。上述举措有效增强了公司的抗风险能力与可持续发展动能，为下一阶段高质量发展奠定了坚实基础。

## 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、火电领域作为公司新突破口，其市场逻辑及营收成效如何？

燃煤发电属于公司防腐防磨堆焊装备新的应用领域，凭借公司在示范项目中积累的实战经验、持续拓展的客户资源以及技术储备的日趋完善，公司产品在燃煤发电领域实现营收 4,573.69 万元，其中主要为来自国内市场的订单。

近年来，国内优质煤资源减少，火电企业被迫使用低品位煤，导致锅炉受热面高温高压腐蚀磨损加剧。传统的喷涂防护方案使用寿命较短，而运用了堆焊方案的产品，使用寿命会更长。通过示范性项目的交付，公司 2025 年在这一领域的营收同比 2024 年增长 16.65%，订单的增长超过 100%，市场需求进一步打开，示范性效应逐渐体现。

**2、公司 2025 年度在非防腐防磨堆焊产品上的营收较 2024 年度增长了 99.32%，几乎可以说翻倍了，请问主要增长在哪些产品和应用领域上？**

2025 年度，公司在非防腐防磨堆焊产品上的营收约为 1.74 亿元，按产品区分，营收较多的种类为 HRSG 锅炉、与燃气轮机配套的进排气钢结构件、CFB（循环流化床锅炉）锅炉等等；按应用领域区分，营收较多的领域为垃圾焚烧发电、燃气轮机发电、燃煤发电、生物质发电、核电、冶金、造纸等领域。

**3、HRSG（余热回收装置）在燃气-蒸汽联合循环发电机组中的作用是什么样的？轻型燃气轮机、重型燃气轮机都能匹配公司产品吗？**

HRSG 作为燃气-蒸汽联合循环发电机组的核心换热设备，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，从而显著提升电厂的发电效率。

公司生产的 HRSG 产品主要匹配重型燃气轮机。

**4、公司越南生产基地在手订单是多少？未来如果有大的订单会公告吗？**

截至 2025 年 12 月 31 日，公司越南生产基地在报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额约为人民币 1.97 亿元。公司 HRSG 业务相关事项如有达到法定披露标准的，公司将依据法律法规及时公告。

**5、公司认为越南生产基地的核心 HRSG 业务壁垒是什么？**

公司越南生产基地核心壁垒在于以下几个方面：

一是硬件与产能壁垒：公司在海外拥有越南 HRSG 产能，已具备完整的 HRSG 产品交付经验，越南基地具有规模化的厂

	<p>房及专用重型设备，这些设施对场地条件要求较高，前期投入周期长、资金占用大；</p> <p>二是人才与经验壁垒：越南生产基地具有熟练的焊接技师和项目管理团队，人才储备需经过长期培养与实践沉淀，并且对焊接工人的技术要求较高；</p> <p>三是客户认证壁垒：客户认证体系较为严格，承接订单前，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，才能开展合作；</p> <p>四是海外布局与交付履历壁垒：公司在越南设有海外 HRSG 生产基地，且已有 4 条生产线投入生产，并已具备完整的 HRSG 产品交付经验，形成了国际化供应链与成熟项目落地能力的双重优势。</p> <p><b>6、公司在 HRSG 领域的产能建设进展及投产预期情况如何？</b></p> <p>(1) 公司在国内布局 2 条 HRSG 生产线，主要瞄准非北美地区的市场需求；</p> <p>(2) 在越南生产基地，公司预计总共建设 14 至 16 条 HRSG 生产线。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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 10 日