

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-020

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	中邮基金 中银基金 鹏扬基金
时间	2026年6月18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。公司目前建有3个生产基地，国内布局本部共和生产基地与在建的大凹生产基地，大凹生产基地将于2026年内投产，海外布局越南生产基地，三个生产基地的年规划产能均约为6亿人民币左右，规模化制造优势突出。</p> <p>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”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。</p> <p>公司业务结构进一步优化，在2025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%，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</p>

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、如何展望越南生产基地 HRSG 产品后期的订单落地情况？

燃气轮机主机的生产、交付和安装需要一定的周期，各大主机厂家的产能扩充到落地也需要一定的时间，作为燃气轮机辅机的 HRSG 订单签署会与主机产能落地的时间节奏保持一致。

为承接市场端持续增长的订单需求，加快推动公司的全球化市场布局，公司目前预计在越南生产基地总共建设 14 至 16 条 HRSG 生产线，客户会根据主机配套需求的节奏、公司的产能落地情况及公司前期订单的执行情况来安排下单的节奏。

2、越南生产基地与燃气轮机主厂商的合作模式是怎么样的？客户验证、签单进度如何？

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。目前，公司已经是大部分客户的合格供应商，通过了 GE Vernova、Siemens Energy AG 等公司的审厂流程，目前处于订单谈判阶段。

3、公司首套 HRSG 订单交付时间延长的原因是什么？交货方式可以说一下吗？收入会体现到二季度吗？

越南生产基地首套 HRSG 产品交付周期延长，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-POE (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。首套订单已完成收入确认, 会计入二季度财务报表中。

4、越南基地首套 HRSG 订单在 5 月底实现交付, 这个给公司带来的战略意义是什么?

本次 HRSG 产品的交付, 为公司越南基地后续规模化交付提供了可复用的成熟模式, 极大地增强了客户信任, 在巩固了现有客户合作关系的同时, 也直接推动了公司潜在客户下单决策的节奏。

未来随着公司越南制造基地产能的进一步拓展及越南制造基地生产效率的进一步提高, 公司的 HRSG 产品交付能力将显著提升, 为后续量产和稳定交付奠定了坚实基础, 对后期订单的获取产生重大且深远的影响。

5、公司传统业务目前的客户拓展情况如何? 未来市场的增长动力是什么?

目前, 公司传统业务未来增长动力主要来源于海外市场, 公司判断, 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。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, 垃圾焚烧市场需求进一步打开。

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, 目前公司在手订单充足, 生产的产品累计进入阿联酋、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

	<p>国际竞争力与市场适应性。</p> <p>6、公司主要和哪些有色金属企业合作？市场面向国内还是国外？向他们提供哪些产品或服务？</p> <p>公司向有色金属企业提供堆焊锅炉水冷壁、堆焊水套板等堆焊装备的设备和部件，目前主要面向国内市场，已积累了紫金矿业、江西铜业、铜陵有色、中金岭南等优质客户，市场正在逐步开拓中，示范性效应不断显现。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年6月18日