

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 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	兴全基金：张颖 潘博众 余明强 海富通基金：陆怡雯 吕越超 中银基金：时文博 华旭桥
时间	2025 年 11 月 26 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	<div><div>一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况</div><div>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。</div><div>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深厚，公司的管理团队及核心技术人员稳定，具有跨国公司任职及项目经验，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。</div><div>公司坚定立足国内、国际两个市场，在保持国内市场领先地</div></div>

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。

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。

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。

总而言之，公司对长远发展充满信心。公司将依托持续的技术创新，积极拓展产品应用的广度，进军更广泛的业务市场，以此驱动公司的可持续增长与未来价值。

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说明会中提出的问题进行了回复：

1、请问公司海外收入，占比前五大的国家分别是哪里？

截止 2025 年 9 月 30 日，海外收入占比前五大的国家及地区分别是阿联酋、美国、泰国、巴西、日本。

2、除了垃圾焚烧发电行业，公司其他几个收入占比较大的行业是哪些？公司在其他领域拓展情况如何？

截至 2025 年 9 月 30 日，公司除了垃圾焚烧发电行业以外，收入占比比较大的行业是化工、造纸、燃煤发电、燃气轮机及相关部件等行业。目前除了垃圾焚烧发电领域，公司也在加大对燃气锅炉、油气管道、火力发电、海洋装备等领域的研发投入，市

场正在逐步拓展之中。

3、未来几年我国燃煤锅炉发展前景是怎么样的？

燃煤发电目前是我国重要的电力来源，是我国电力领域的支柱行业，近年来，由于全球变暖导致的夏季气温升高、人工智能数据中心、电动汽车充电桩普及等原因，我国的用电量快速增长，用电需求也稳步提升，在此情况下，煤电凭借其稳定、可调峰、可靠的特性，成为了我国电力系统稳定运行的兜底保障。

同时，在政策的推动下，燃煤发电行业存在升级改造需求，若燃煤电厂进行低氮燃烧改造，需要提升锅炉的防腐防磨性能，这将带动工业防腐防磨行业的发展。

4、越南基地的收入确认方式是什么？

在收入确认方面，公司大部分采用“FOB”贸易模式（FreeOnBoard）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，船运费由买方承担。

5、越南基地的 HRSG 竞争对手来自哪里？跟竞争对手相比，公司的优势是什么？

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。

公司已通过部分客户的生产体系认证，并获得相应订单，多个潜在客户正在进行前期审厂流程，审厂完毕后才可进入订单谈判环节。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。

	<p>6、公司的 HRSG 产能布局如何？后续还会扩建吗？</p> <p>公司在越南生产基地、大凹生产基地均有布局 HRSG 生产线。其中，大凹生产基地有 2 条生产线，越南生产基地一期已投产，共有 4 条 HRSG 生产线，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，近期对越南生产基地的产能规划进行了调整，公司预计在越南生产基地总共建设 12 条 HRSG 生产线。若公司后续相关事项有达到法定信息披露条件的，公司将按照规定及时披露。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 26 日