

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2025-029

## 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	华商基金：张月 刘力 华泰证券：倪正洋 易方达基金：邱天蓝 华西证券：罗静茹 杨睿 国信证券：杜松阳 吴双
时间	2025年12月4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	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><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。</p> <p>公司的竞争能力主要体现在以下几个方面：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</p>

力突出。

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。

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、简单说一下 MIG 焊、TIG 焊、激光焊的使用场景？公司在工业技术方面有什么优势？**

MIG 焊指熔化极惰性气体保护焊，具有高效率的特点，MIG 焊可以应用于高温高腐蚀的情境下，典型的应用场景是垃圾焚烧炉。

TIG 焊指非熔化极惰性气体保护焊，具有高质量、全位置焊接的特点，TIG 焊在油气管道上的应用效果会很好。

激光焊是通过在基材表面添加熔覆材料，并利用高能密度的

激光束使之与基材表面薄层一起熔凝的方法，激光焊效率很高，可以应用于煤粉炉领域。

公司不断进行研发创新，通过数字脉冲 MIG 高频振荡堆焊技术，将精准脉冲电弧控制与复合高频振荡相结合，从而获得稳定的电弧过渡、极低的热输入和极低的稀释率，实现高熔敷率与高稳定性。此外，在巩固和发展数字脉冲 MIG 堆焊领域优势技术的基础上，公司不断开发和储备行业先进技术，先后开发并掌握了激光堆焊、二次重熔等领域的核心技术。

公司掌握的堆焊技术可以应用于强腐蚀、易磨损、高温、高压等复杂环境中。应用场景涵盖的范围较广，包括节能环保、电力、能源、化工、冶金、造纸等工业领域。

## 2、公司目前的订单情况如何？产品交付周期是怎么样的？

目前，公司在手订单量较为充足，产品线正在稳定生产中。

报告期内，公司生产的主要产品为应用于垃圾焚烧发电领域的防腐防磨堆焊装备，是定制化、特种大型设备，生产工艺较复杂，从下料、生产到出库一般需要 3 个月左右的时间。在收入确认周期方面，公司的防腐防磨堆焊装备属于垃圾焚烧余热回收锅炉的重要组成部分，需要配合锅炉整体的安装节奏。对于附安装义务的销售，从公司发货到验收通常需要 6 至 7 个月左右的时间，此类产品销售周期通常为 9-12 个月左右的时间；对于不附安装义务的境内销售以及不附安装义务的境外销售，因合同约定不涉及安装及后续验收环节，从销售出库到验收，时间大约 1 个月左右，此类产品销售周期为 4 个月左右时间。

HRSG 产品的生产周期大概在 6 个月左右。越南基地生产的 HRSG 产品主要为燃气轮机的余热回收装置及相关部件，其中包括省煤器、蒸发器、过热器、再热器、汽包、集箱、钢结构等。

### **3、国内垃圾焚烧炉的市场前景是怎么样的？**

国内垃圾焚烧炉市场需求可以分为存量市场与增量市场。

随着“生态文明建设”和“无废城市”等国家战略的深入推进，垃圾“无害化、减量化、资源化”处理是刚性需求。由于政策对排放标准、运营效率、能源回收率的要求越来越严格，这催生了对现有焚烧炉进行技术改造、升级换代的需求。老旧、低效的焚烧炉需要被更先进、更环保的设备替代，以满足“超低排放”等新标准。这构成了市场的存量更新需求。

增量市场体现在我国中西部地区、三四线城市等区域。这些地区的城镇化进程加快，垃圾产量增加，但处理设施相对不足，将成为新建项目的主要市场。

### **4、公司现在有多少条 HRSG 生产线？未来还会扩产吗？**

越南生产基地一期已投产，共有 4 条 HRSG 生产线，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。在国内的大凹生产基地，公司布局 2 条 HRSG 生产线，以满足非北美市场的 HRSG 市场需求。

公司将根据市场需求、公司发展战略等，决定后续是否扩产。如有重大进展，公司将会严格按照相关法律法规和监管要求，及时履行信息披露义务。

### **5、公司 HRSG 目前客户开拓情况如何？**

目前，公司已通过部分客户的生产体系认证，并获得相应订单，客户订单已进入生产流程，目前进展顺利。潜在客户正在进行前期审厂流程，审厂完毕后才可以进入订单谈判环节。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><b>6、越南基地的 HRSG 价格后续会涨价吗？</b></p> <p>公司“以销定产”，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。目前越南基地已有多个潜在客户正在进行前期审厂流程，HRSG 价格将根据市场供求关系适时调整。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 12 月 4 日