

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-026

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 线上调研
参与单位名称及人员姓名	西部证券 刘荣辉
时间	2026 年 9 月 16 日
地点	广东博盈特焊技术股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书、董事、副总经理 刘一宁 2、投资者关系专员 谭静怡
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书刘一宁先生简单介绍公司情况 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，大凹生产基地一期的生产区域已投产，海外布局越南生产基地，规模化制造优势突出。 为把握国际市场机遇、打开全球增长新空间，公司自 2022 年起将建设越南生产基地列为核心任务之一，2023 年 5 月公司核心管理层赴越南敲定了第一期生产基地用地，并开始开工建设。在燃气轮机相关客户的建议与推动下，2024 年初公司决定将一期用地从最初的 50,000 m² 扩大至 150,000 m²，2025 年 3 月 28 日，越南生产基地一期工厂完工并于当天举行了开业仪式，随后陆续完成生产线的试生产、客户验厂及二期工厂建设，同年 9 月，越南生产基地一期工厂正式投产。2026 年初，基于对 HRSG 市场机遇的深入研判，公司增加投资，用于购买第三期土地，将基地总规模提升至 212,455 m²，2026 年 5 月 28 日三期奠基并开

	工建设，2026 年 5 月 30 日，首套 HRSG 产品正式交付，这标志着越南生产基地已正式具备 HRSG 产品量产与海外交付能力。 未来随着越南生产基地二期、三期工厂的陆续建成投产，公司越南生产基地将不仅是国内同行业少有的境外规模化生产基地，更是全球少有的 HRSG 产品大型生产基地，将成为公司辐射全球市场（特别是北美市场）的“桥头堡”。 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、公司上半年营收 1.73 亿元，按产品线拆分，情况如何？ 截至 2026 年 6 月 30 日，公司产品矩阵持续丰富，垃圾焚烧产品、CFB（即循环流化床锅炉）、燃气轮机领域产品、燃煤发电产品四大核心产品协同发展，营收贡献均衡，各产品间占比差距极小，已形成多极支撑的良性增长格局。公司经营稳定性与抗风险能力显著增强，充分体现了从单一产品驱动向综合产品生态转型的战略成果。 2、公司目前的在手订单是多少？ 截至 2026 年 6 月 30 日，公司在手订单 7.73 亿元（不含税），在手订单充足，为未来营收确认提供了坚实支撑。从订单来源看，境外订单占据主导地位，彰显公司产品在全球市场的竞争力和品牌影响力持续提升。充沛的订单储备叠加国际化客户结构的持续优化，有力保障了公司生产经营的连续性与稳定性，为中长期可持续发展奠定了坚实基础。 3、目前越南工厂已投产的 HRSG 产线有多少条？未来是否有进一步扩产计划？ 越南生产基地目前已有 6 条 HRSG 生产线投产，新建的 2 条 HRSG 预计将于近期投产。今年下半年，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。在 2027 年上半年前，越南生产基地预计总共建设 14 至 16 条 HRSG 生产线。

4、公司生产的 HRSG 产品定价体系是什么？公司此前披露，公司后期签订的 HRSG 订单比前期订单价格有所上涨，支撑涨价的依据是什么？

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。

5、国内是否有 HRSG 生产线的布局？投产了吗？产能主要面向哪里？

公司在国内大凹生产基地布局 2 条 HRSG 生产线，目前已投产。大凹生产基地生产的 HRSG 产品主要面向非北美地区的市场需求。

6、公司越南生产基地 3 季度会有交货吗？

越南生产基地已投产的生产线处于满产状态，订单的生产工作正在紧锣密鼓地推进中，公司将根据合同约定交付时间等因素合理安排生产和交付，其中部分订单预计将在 3 季度进行交付。

7、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，报告期内，公司产品在燃煤发电领域实现营收 3,153.61 万元，其中主要为来自国内市场及欧洲市场的订单。 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，报告期内，公司 2026 年在这一领域的新签订单较 2025 年同期增幅较大，较 2024 年同期增长超过 150%，市场需求进一步打开，示范性效应逐渐体现。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 16 日