

证券代码：301468

证券简称：博盈特焊

编号：2026-027

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	东莞证券：谭欣欣、谢少威、林润初，曾祥威等一行 7 人
时间	2026 年 9 月 17 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 公司成立于 2007 年，由董事长李海生先生创立。公司以承接美国客户的海洋钻井平台焊接业务起步，随后持续深耕防腐防磨堆焊领域，并于 2023 年 7 月成功登陆深交所创业板。自成立以来，公司始终以焊接技术为核心，专注于研发、应用与产业化，依托先进的焊接工艺技术，提供焊接制造服务和工艺解决方案。 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，未来随着大凹生产基地的投产及越南生产基地的扩产，公司海外收入增长潜力将持续释放，公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，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，报告期内，公司主动推进产品矩阵革新，形成了垃圾焚烧领域产品、CFB（即循环流化床锅炉）、燃气轮机领域产品、燃煤发电产品等多元化产业格局，四大核心产品协同发展，营收贡献均衡。公司经营稳定性与抗风险能力显著增强，充分体现了公司向综合产品生态转型的战略成果，为可持续高质量发展筑牢了坚实的结构根基。 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、公司今年接单情况如何？ 报告期内，公司新签合同金额保持充裕水平，新签订单持续充足，为未来的收入确认与业绩转化提供了强有力的支撑。订单结构中，公司主营业务产品表现尤为突出，占比较高，公司海外市场保持强劲的增长势头，进一步巩固了公司在优势赛道的市场领先地位；另外，燃煤发电、燃气发电领域作为公司重点布局的新赛道，亦贡献了可观份额，形成有效补充，市场拓展取得实质性进展。核心业务稳中有进、多元产品协同并进的订单格局，充分彰显了公司产品矩阵的市场竞争力和客户认可度，为公司的中长期发展注入了全新动能。 2、公司前瞻性布局越南 HRSG 生产基地，是出于什么原因的考虑？ 为把握国际市场机遇、打开全球增长新空间，贯彻落实“拓展产品种类、拓展应用领域、拓展国际市场”的战略路径，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，在燃气轮机相关客户建议与推动下，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投产、客户验厂及二期工厂建设。2026 年 5 月，越南生产基地首套 HRSG 订单完成了交付，标志着公司越南生产基地正式具备 HRSG 产品量产与海外交付能力，是公司服务北美 AI 数据中心电力设备市场、推进全球化布局的重要里程碑。

3、越南生产基地生产模式和收入确认方式是怎么样的？

公司的产品具有定制化的特征，无论是国内还是国外，公司都采用“以销定产”的生产模式。在收入确认方面，目前公司越南生产基地签订的订单主要交付模式为 FAS-POE（货物运抵指定港口即视为交付完成，并同步确认收入）与 FCA Workshop（货物在工厂经客户验收通过后即视为交付完成，并同步确认收入）。

4、公司的 HRSG 的交付节奏是怎么样的？

燃气轮机主机的生产、交付和安装需要一定的周期，各大厂家的产能扩充落地需要一个过程，作为辅机的 HRSG 交付节奏会与主机产能的落地保持一致。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。

5、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？主要匹配什么类型的燃机？

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。

公司目前生产的 HRSG 产品主要匹配重型燃气轮机。

6、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。 目前公司在垃圾焚烧领域的在手订单充足，且主要为来自海外市场的订单，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，展现出较强的国际竞争力与市场适应性。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 17 日