

证券代码：002698

证券简称：博实股份

哈尔滨博实自动化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

重要提示：电话会议调研，受电话会议形式限制，公司无法保证参会单位、人员的完整性、准确性，提示大家特别注意。

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
会议一	中信证券电话会议
时间	2023年1月11日16:00至17:45
参与单位名称及人员姓名	中信证券 周荣炎 刘海博 李越
地点	电话会议
会议二	现场调研
时间	2023年1月13日14:20至15:20
参与单位名称及人员姓名	东方证券 王天一 冯函 上投摩根基金 蔡超逸
地点	公司301会议室
会议三	现场调研
时间	2023年1月18日13:00至14:50
参与单位名称及人员姓名	广发证券 李雅哲
地点	公司301会议室
会议四	国泰君安电话会议
时间	2023年1月18日16:30至17:50
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 曾大鹏 第一北京 陈华 陈逸珂 姜涵奕
上市公司参会人员姓名	董事、董事会秘书陈博；证券事务代表张俊辉
地点	电话会议
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1问：公司近几年营收、归母净利润持续增长的原因？</p> <p>答：公司长期致力于智能制造装备领域，在主要产品应用领域具有核心竞争力与技术积累；公司通过持续的技术研发与产品创新，实现了产品多品类扩张，并将多品类创新产品与制造业用户生产场景相融合，引领应用领域智能制造装备发展；中国制造企业智能化转型升级需求旺盛，随着公司产品技术的创新及智能工厂整体解决方案等的推进实施，公司有能力、有信心更好地满足客户向数字化、智能化方向转型对智能制造装备及工业服务的需求。</p> <p>2问：客户通常什么情况下会有升级换代意愿，公司会引导客户升级换代需求吗？</p> <p>答：公司通过新型、高效的产品引导客户升级换代需求，公司高性能的新型产品能够带给客户更好的经济性，降低生产成本，运营更高效，客户有较好的升级换代意愿。</p>

3 问：公司的固体物料后处理智能制造装备下游主要是哪些领域？

答：公司固体物料后处理智能制造装备应用于石化、化工、新能源原料、粮食、建材、食品、医药、宠物饲料、港口、饲料等对粉、粒状物料，或不规则物料后处理领域（如还原硅棒的破碎、筛选、装袋、装箱等），提供运行高效的全自动称重包装码垛智能制造生产装备及智能工厂整体解决方案。

4 问：公司固体物料后处理产品营收占比高，主要优势或特点是什么？

答：公司秉承技术领先的差异化竞争策略，技术领先优势是公司重要的核心竞争优势。公司的固体物料后处理智能装备产品具有高速、高精度、运行稳定的特点，是替代进口的高端装备，适用于对高效、安全生产要求比较高的客户生产环境。公司在国内产品应用领域，产品、技术处领先水平。从智能制造整体解决方案看，公司将多品类创新产品与制造业用户生产场景相融合，助力用户实现工厂数字化、智能化改造，实现智能制造。公司在国内主要产品应用领域享有持续领先的知名度、美誉度和客户忠诚度。

5 问：想了解公司的 FFS 产品情况？

答：FFS 是制袋-填充-封口（英文名称为 Form-Fill-Seal）一体化技术的英文缩写，是用筒形塑料薄膜卷在线制成包装袋后，将电子定量秤称量的额定物料填充到袋子内，再将袋口熔合封好，并完成对料袋检测和输送的成套系统。公司在颗粒物料重膜（FFS）自动称重包装技术的基础上，成功研发应用于 PVC（粉料）重膜（FFS）高效称重包装产品，并推广应用于其它粉料包装物应用领域。公司的 FFS 全自动包装成套系统具有高速度、高精度、运行稳定的特点，可满足客户更高效的生产需求。

6 问：近年来公司的工业服务营收持续增长，公司工业服务主要包括哪些内容？

答：公司的工业服务业务主要包括备品备件销售、设备检维修改造、设备保运服务、生产一体化托管运营服务等综合产品服务。其中，生产一体化托管运营服务，类似生产运营业务整体外包，由用户购置设备，以后设备的日常操作，客户与公司通过合同的形式，约定由公司完成，对于在某一时段内履约情况，用户根据服务完成量进行结算。作为设备制造商更了解设备，能够降低客户经营成本，实现双赢。

7 问：工业服务如何与公司其他业务相互协同，前景如何？

答：产品服务一体化是公司的重要战略之一，已形成以产品销售带动产品服务、以产品服务促进产品销售的优势格局，公司的智能装备业务与工业服务业务协同发展，“智能装备”+“工业服务”构成业绩驱动的双引擎。公司的智能装备工业服务，一方面会随着产品销售以及设备存量的增长保持稳健增长；另一方面，会对客户的深层次服务需求给予积极响应，在公司承接新的生产运营类工业服务项目后，服务规模有望快速上台阶，进而提升公司经营抗风险能力，成为公司重要的收入和利润来源。

8 问：公司面向电石领域的（高温）炉前作业机器人、面向多晶硅领域的不规则物料后处理智能装备都是经过多年研发并成功进行市场应用的，想了解公司的研发及拓展情况？

答：公司实施差异化竞争策略，通过自身的技术优势和综合竞争力，做技术壁垒高的产品。例如公司历时 3 年，于 2015 年研发成功的（高温）炉前作业机器人，是面向矿热炉领域的特种作业机器人，推向市场后，竞争优势明显，其他业内企业很难在短时间突破公司 3 年形成的技术壁垒。差异化竞争策略，不断强化公司的竞争优势，公司的研发和技术创新积累能力不断提高。

基于研发并成功应用的技术及产品，公司通常会进行纵向和横向的拓展。例如，在矿热炉领域，成功研发应用（高温）炉前作业机器人后，公司纵向拓展研发了电石捣炉机器人系统、炉门自动开关系统、巡检机器人等周边系统，积极实施面向电石矿热炉领域的智能工

	<p>厂整体方案，打开行业成长的天花板，市场空间及潜在合同额有望数倍放大。公司在电石行业领域取得成功后，充分利用在电石领域积累的特种机器人高温作业技术经验进行横向拓展，持续研发高温特种机器人在硅铁、硅锰、工业硅炉等高温炉前作业环境的应用，致力于多维度技术创新与突破；同样，公司在颗粒物料重膜（FFS）自动称重包装技术的基础上，横向成功研发应用于 PVC（粉料）重膜（FFS）高效称重包装产品，并推广应用于其它粉料包装物应用领域。横向和纵向拓展都涉及很多关键环节和关键技术，公司的技术创新根植于自身的技术优势领域，并结合客户需求去开展相应研发及拓展，收效显著。纵观公司技术、产品研发及产业化进程，公司进入新行业、新领域，通常以关键单机设备（“点”）切入；在突破性解决行业痛点后，快速组成自动化生产线（“线”）；随着技术的积累和对行业理解的深入，进而完成智能制造整体解决方案（“面”），助力用户向数字化、智能化工厂升级。</p> <p>9 问：想了解公司智能装备产品的订单周期情况，新能源方向的产品和高温机器人系列产品的订单周期如何？</p> <p>答：公司签订订单后，根据交货时间组织实施，智能制造装备类产品，从实施到确认收入通常需要 6 至 18 个月。公司产品实际发货、运输及交货日期，要根据用户的现场条件（如基建、场地条件），与用户协商确定。订单周期跟项目类型有关，通常新建项目的订单周期较长，升级换代项目的订单周期相对较短。</p> <p>通常高温作业机器人系列产品订单周期较短、多晶硅（不规则物料）后处理智能装备订单的周期略短，智能工厂整体解决方案的订单周期较长。</p> <p>10 问：公司 2022 年公告的大合同已约 16 亿元，主要会对哪个期间的业绩有影响？</p> <p>答：2022 年公司通过临时公告形式披露的大合同近 16 亿，从合同约定交货时间，并考虑智能装备类产品需要根据用户现场条件进行安装、验收，主要对 2023 年和 2024 年业绩有积极影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 1 月 20 日