

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：2024-011

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（电话会议）
会议	现场调研
时间	2024年11月7日 08:40 至 10:10
参与单位名称及人员姓名	东北证券股份有限公司 赵丽明
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 张俊辉；资本市场事务代表 张微
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容：</p> <p>1 问：想了解公司工业机器人技术及产品应用的相关情况？</p> <p>答：公司在成立初期就成功开发搬运机器人，并早在 2005 年实现工业化应用。公司将工业机器人技术应用到工业自动化领域中，公司拥有自主知识产权的智能成套装备产品，在主要应用领域，为客户大规模工业生产，实现重大装备国产化做出了积极贡献。公司产品成功替代进口，实现了我国重大装备的核心技术自主可控，运行高效，安全可靠。多年来，公司产品广泛应用于众多行业领域，已成为业内骨干企业之首选。</p> <p>2015 年 12 月，公司针对高温电石矿热炉领域历时三年自主研发的原创高温炉前作业机器人取得成功，并签订首批 1.08 亿的订单。公司将基于在电石高温作业环境的特种作业机器人方向上的技术突破和技术积累进行横向拓展，面向硅铁、硅锰、工业硅等多种矿热炉高温炉前作业环境进行横向再开发，目前均取得阶段性应用成果，并陆续签订产品订单。</p> <p>同时，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。随着系列产品的推广应用，公司积极实施面向电石矿热炉领域的智能工厂整体解决方案。未来可将在电石矿热炉智能工厂整体解决方案形成的技术，再开发、再应用于上述其它矿热炉领域，加速提升公司核心竞争力。</p> <p>2 问：想了解 2017 年以来，公司营收规模及业绩增长的主要原因？</p> <p>答：公司持续加大研发投入，实现了产品的多品类扩张，拓展了市场应用领域；加强工业服务网络建设，服务能力不断提升；公司积极发展新质生产力，在数字化、智能化方向上取得了长足的进步；公司很好地培育和开拓智能制造装备市场，引领市场需求，公司经营业绩持续较好、较快增长。</p> <p>3 问：近年来公司的工业服务业务收入持续增长，公司的工业服务具体包括哪些业务？</p> <p>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，可理解为生产运营业务整体外包，由用户购置设备，设备生产的日常操作，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。</p> <p>经过多年的实践与经验积累公司已形成成熟的生产运营服务模式和服务团队，同时公司作为智能制造装备供应商，更了解设备情况，从而能够更高效的进行设备维护。从客户的角度看，</p>

这种服务外包的模式，实际上可以大幅节约其人工和运营成本。

4 问：工业服务业务的发展会是怎样的趋势？

答：智能制造装备和根植于智能制造装备的工业服务，是公司的核心成长业务，分属于高端装备制造、现代服务业，均是国家重点支持和鼓励发展的产业方向。从 2023 年度营收构成看，上述两项核心成长业务在公司整体营收占比达 96%。

公司将在智能装备的技术领先优势、产品应用的规模优势与工业服务紧密结合，积极推进产品服务一体化战略，工业服务业务长期持续增长。公司专业、优质、高效、先进的工业服务模式，是客户连续、稳定和高效生产的择优选择，实现客户与公司的双赢格局。智能装备与工业服务相互促进，良性互动，共同发展。

工业服务收入，一方面会随着智能制造装备产品销售、生产运行基数的增长而增长；另一方面，公司承接新的规模较大的生产运维类服务项目后，服务收入会有加速提升的增量。公司的工业服务业务对客户深层次服务需求给予积极响应，会带来整体工业服务营收规模的持续、长期、稳健的增长。公司的一体化工业服务与智能制造装备产品销售形成良性互动，相互促进，增强了客户粘性，有效地延伸了产业链。相对于国内庞大的潜在客户规模，公司的生产一体化托管运维服务目前渗透率还很低，未来有很大的发展潜力。

公司将积极努力完成作为国家“先进制造业和现代服务业融合发展试点单位”的工作任务，探索新模式、新路径，积累经验，以优异的业绩，为推动我国“两业融合”的快速发展做好工作。

5 问：下游新建项目的规划和实施周期对公司的业务需求是否有影响？

答：公司的智能制造装备业务需求，除新建项目外，还有升级换代需求，总体看，公司的新建项目、升级换代项目、多品类扩张方面都有较好的项目储备。

6 问：客户通常什么情况下会有升级换代意愿？

答：在公司产品应用的领域，除了新建项目以外，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。

结合今年相关政策因素影响，主动更新升级，被动更新升级的因素都有，公司会抓住市场机遇，利用自身的技术及综合竞争优势创造更多的市场需求。

7 问：公司产品研发及应用是怎么样的方式或路径？

答：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，进而形成智能制造整体解决方案（“面”）的能力。这种由“点→线→面”的技术进步进程，有助于公司集中资源，降低技术开发风险，提高研发投入的产出效益，以新产品、新领域、新应用、新市场打开成长的天花板，提升公司的核心竞争力。

单机产品销售（“点”），不可避免面临较大竞争，项目潜在合同额较小，市场空间有限；成套装备销售（“线”），竞争环境改善，竞争压力减小，潜在合同额放大，市场空间增大；智能制造整体解决方案（“面”）竞争力强，竞争对手有限，市场空间及潜在合同额有望数倍放大。

以面向矿热炉冶炼高温特种作业机器人产品方向为例，公司针对传统电石矿热炉领域迫切的安全生产、替代人工需求，以工业机器人技术为基础，成功研发应用对替代高危恶劣环境人工作业有划时代意义的电石（高温）炉前作业机器人（“点”），并相继成功研发电石捣炉机器人、巡检机器人、智能锅搬运技术等关键生产作业系统（“线”），直至形成颠覆行业传统生产作业的智能车间整体解决方案（“面”）的科技创新能力，实现少人、无人工厂和智能制造。

8 问：公司订单实施周期多久？

答：智能制造装备产品订单周期跟项目类型有关，通常大的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。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、前端装备条件），与用户协商确定。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 8 日