

## 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：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
活动参与人	中金銀海(香港)基金有限公司 中天汇鑫(北京)投资基金管理有限公司 上海汇正财经顾问有限公司汇正研究所	雍心 郭佳怡 崔建民 袁远
时间	2026年2月5日13:00至13:50	
地点	公司会议室	
形式	现场调研	
公司接待人员	董事、副总经理、董事会秘书 陈博；证券事务代表 张微	
交流内容及具体问答记录	<p>主要交流内容：</p> <p>1 问：公司“点、线、面”业务拓展模式已经成熟，未来公司准备在哪些业务场景创新和发展新的增长点？</p> <p>答：未来，公司坚持以市场需求为导向，以创新驱动技术领先，以自主可控确保核心技术安全，与社会资源融合发展，加速推进公司的智能制造装备研发、拓展工业服务业务；在替代高危繁重环境人工作业智能装备应用场景，实现少人、无人、安全、高效、绿色的智能制造生产要求。在智能制造装备领域聚焦发展的业务方向上，公司积极开展新技术、新产品的研发、应用和推广，持续推动固体物料后处理智能制造整体解决方案、智能工厂（车间）整体解决方案等相关方向的发展。</p> <p>2 问：公司的订单完成周期通常多久？公司如何执行订单交付？</p> <p>答：公司的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。工业服务类合同根据在一段时间内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。订单周期跟项目类型亦有关，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。智能工厂整体解决方案的订单周期较单套装备的订单周期长。</p> <p>公司智能制造装备产品以销定产，生产根据各订单情况柔性制造，满足产品订单需要，完成产品交付。</p> <p>3 问：公司的智能装备产品除了应用于石油化工行业，还涉及哪些行业？</p> <p>答：公司长期致力于智能制造装备领域，产品广泛应用于石油化工、矿热炉、新能源、粮食、饲料、建材、医药、食品、港口等众多行业、领域，为客户提供运行高效的智能制造生产装备及智能工厂整体解决方案。</p> <p>4 问：公司海外市场未来如何布局？</p> <p>答：2024年度，公司境外营收占比较低。国外业务较国内复杂，主要体现在标准对接、工艺对接以及资料要求认证等方面。国外销售利润水平较国内更高，公司在国际化方面取得了一定的进步，海外市场是公司努力发展的目标市场方向之一。</p>	

	<p>5 问：公司智能制造装备在产品应用领域的主要竞争优势？</p> <p>答：在智能制造装备产品线方面，公司产品具备高速、高精度、运行高可靠性的技术优势，精准聚焦高端智能制造装备市场，满足客户对高效、安全、精细化生产的严苛要求。在智能制造整体解决方案领域，公司深度融合机器视觉、深度学习、机器人控制算法等人工智能技术，打造多品类创新产品方案，为客户构建数字化、智能化的生产场景。公司提供固体物料后处理、电石矿热炉冶炼作业智能车间等智能制造整体解决方案，助力客户实现工厂的数字化转型与智能制造升级，推动生产效率与质量的同步提升，实现智能制造。在主要产品国内应用领域，公司技术和产品性能长期处于国内领先地位，达到国际先进水平，部分产品应用规模达到国际领先水平。</p> <p>从公司向客户交付的电石后处理智能工厂（车间）项目实施效果看，在应用端，客户实现了以高新技术装备替代危险、繁重工况环境下的人工作业，革新了传统工艺方式，增进劳动者的安全生产福祉，对电石行业意义重大；在产品销售端，相较于单机产品销售（“点”）、成套装备销售（“线”），智能工厂整体解决方案（“面”）凭借强大的产品竞争力和有限的市场竞争压力，市场需求空间有倍数放大的潜力。这种“面”——智能工厂整体解决方案的能力，决定公司在未来的市场竞争中的核心竞争力。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无