

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：2023-012

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>会议</p>	<p>现场调研</p>
<p>时间</p>	<p>2023年6月21日 13:20至16:40</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>德邦证券 陈瑞基 师浩云 博时基金 蔡宗延 安信基金 曾博文 国泰君安 周文渊 马 潇 海通证券 赵靖博 中银基金 张欣仪 长江证券 屈 奇 广发证券 汪家豪 国泰基金 谢泓材 中新融创 巫丽敏</p>
<p>地点</p>	<p>公司 205 会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长兼总经理邓喜军</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>（一）参观公司厂区。</p> <p>（二）交流主要内容：董事长兼总经理邓喜军介绍公司基本情况。</p> <p>1 问：“机器人+”的成长路径及未来规划是怎样的？</p> <p>答：公司在电石行业（高温）炉前作业机器人取得成功后，充分利用在电石领域积累的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，已陆续取得阶段性成果。</p> <p>硅锰矿热炉领域：首台硅锰出炉机器人客户验收后的优化工作已完成，具备市场推广应用基础，同时启动了成本更具优势的新版硅锰出炉机器人的研发工作。</p> <p>硅铁矿热炉领域：面向硅铁圆盘浇铸系统，首台套已交付客户使用，进入后续市场推广阶段，并已签订小批量订单；硅铁高温特种作业出炉机器人在应用现场进行产品定型工作。</p> <p>工业硅矿热炉领域：首台工业硅高温特种作业出炉机器人已完成客户现场测试交付，进入后续市场推广阶段，并已签订小批量订单。</p> <p>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。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，全面提升公司的核心竞争力。</p> <p>随着相关研发技术的积累和成果的推广应用，未来也将向智能工厂整体方案方向发展。公司在高温特种作业机器人的研发及产业化应用，可以有效打开行业成长的天花板，市</p>

场空间有望呈数倍的扩大，实现以高新技术产品改造传统产业，真正实现“机器人+”的研发、示范和推广应用。

2 问：公司的智能制造装备在化工行业的发展空间及市场需求如何？

答：公司智能制造装备相对于石化化工行业巨大的产能而言，未来成长空间很大。在公司产品应用的领域，升级换代项目（存量市场）和新建项目需求都很大。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。近年来，公司持续进行产品研发及多品类扩张，引领应用领域智能制造装备发展，助力公司业绩持续增长，公司很看好石化后续项目的落地。

从国家层面看，现在规模企业普遍在关键工序上实现自动化，但在数字化、智能化、智能制造整体解决方向上还有长期的发展之路要走，结合中国智能制造 2035 远景目标看，未来会有相当多的机会。

3 问：除化工行业外，公司的固体物料后处理智能制造装备在其他下游行业的分布如何？

答：公司凭借在大型智能制造装备领域多年的技术积累与产业实践经验，将多品类创新产品与制造业客户生产场景相融合。公司的固体物料后处理智能制造装备可应用于石化化工、新能源、粮食、饲料、建材、医药、食品、港口等对粉、粒状物料，或不规则物料后处理领域（如新能源领域多晶硅还原硅棒的破碎、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：请介绍下公司 FFS 产品及其应用优势？

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。FFS 包装形式的包装袋较传统的纸塑复合等形式的包装袋，在经济性、密封性、环保等方面更具优势，受到客户的青睐。最初公司研发并应用的 FFS 产品用于称重包装颗粒物料，2021 年，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。FFS 全自动包装成套系统具有经济节约、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。

5 问：如何促进存量客户升级换代？

答：存量客户升级换代的主要原因：一方面，公司智能制造装备产品是动设备，有相应的使用寿命，超过使用寿命的装备，客户需要对装备进行更新换代。另一方面，公司用新型高效的装备引导客户对原有装备更新升级，高性能的新型产品能够带给客户更好的经济性，提高生产运营效率、降低生产成本、客户产品竞争力更强，因此客户积极性很高。

6 问：公司对固体物料方面是如何进行市场推广的？竞争环境怎样？

答：由于本行业特有的客户群体及其差异性的需求，公司这类产品销售一般采取投标或议标的方式实现，设备的制造主要为以项目订单式生产模式为主，以销定产。公司的产品在应用领域相关的行业中进行推广。公司在国内产品应用领域，没有同体量级的竞争对手，竞争优势明显。

7 问：工业服务方面，公司所具备的优势是什么？为什么客户会愿意外包给公司做？

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。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，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。

	<p>8 问：工业服务的未来市场空间怎样？</p> <p>答：从国家政策方面，支持并推进先进制造业和现代服务业融合发展，“实现制造业与制造服务业耦合共生、相融相长”。2021 年 8 月，公司被国家发展和改革委员会确定为国家“先进制造业和现代服务业融合发展试点单位”，2022 年公司入选工信部服务型制造示范名单。公司制定实施的产品服务一体化经营策略成果显著，公司的智能制造装备工业服务，已发展成为公司重要的收入和利润来源。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营类服务项目后，服务收入会有快速提升的增量。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收入规模的持续、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。</p> <p>相对于公司在国内庞大的潜在客户规模，生产一体化托管运营服务目前渗透率还很低，未来增长潜力巨大。目前公司的工业服务网络主要服务于公司的产品客户，在为公司贡献可观收入和利润的同时，公司工业服务网络资源的商业价值被越来越多的客户、外资企业集团所关注。公司工业服务网络和服务能力，具备承接公司产品以外的工业服务商业机会的可能，实现“工业服务+”赋能，未来值得期待。</p> <p>9 问：公司的工业服务与智能装备如何协同？</p> <p>答：产品服务一体化是公司的重要战略之一，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，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。</p> <p>10 问：公司的橡胶后处理智能制造装备的竞争优势和现状如何？</p> <p>答：公司的橡胶后处理智能制造装备应用于合成橡胶、天然橡胶生产过程中，公司提供产品精制工艺、脱水干燥工艺（洗胶、清洗、除杂、脱水、破碎、干燥等）及制成品包装工艺（称重、压块、检测、输送、包装、码垛等）领域的智能装备及智能工厂整体解决方案的能力。公司具有完整产品线，形成大系统成套优势。在这一领域，公司在世界范围内，是唯一具备大系统成套能力的装备供应商。今年公司已与中华化学工业有限公司签订了 9798 万元的橡胶后处理智能制造装备合同，相信这部分业务会有较好的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 26 日