

证券代码：300823

证券简称：建科机械

## 建科机械(天津)股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国联基金 梁勤之。
时间	2023年11月27日（周一）下午 13:30-17:00
地点	天津市北辰区陆路港物流装备产业园陆港五纬路7号 （建科机械厂内）
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书：林琳 2、证券事务代表：邓会燕
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、董事会秘书林琳致欢迎辞并介绍公司情况</b> <p>建科机械（天津）股份有限公司成立于二〇〇二年，深耕智能化钢筋加工机器人装备行业二十多年，已发展成为国内最大、全球前列的智能化钢筋加工机器人装备行业产品门类及配套最完整、产销量最大的公司之一。公司产品覆盖了各类智能化中高端数控钢筋加工机器人装备及配套软件的研发、设计、生产和销售，并提供智能化数控钢筋加工机器人装备及智慧工厂的整体解决方案，公司产品用途广泛，可应用于装配式建筑（包含民用和工程等），高速铁路、高速公路、桥梁隧道、地铁城轨、地下管廊、核电水电、水利、港口码头、机场建设等各类大中型基础设施建设、新型城镇化建设及钢筋加工配送中心等众多领域，成为中国智能化钢筋加工装备行业首家上市公司和行业领军企业。</p>

## 二、投资者提出的问题及公司回复情况

本次投资者关系活动以现场调研的方式进行，接待人员与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：

### 1、请介绍一下建科机械经营业绩情况？

回复：2023 年前三季度累计实现营业收入 3.34 亿元，同比增长 8.68%；2023 年前三季度累计实现归属于上市公司股东的净利润 4,027.40 万元，同比增长 25.87%；基本每股收益 0.43 元，同比增长 26.47%。谢谢！

### 2、公司经营理念？

回复：公司秉持长期可持续发展的经营理念，秉承“中国智造，筑梦全球”的发展愿景，实现百年建科机械梦想，未来公司将继续用中国智造的产品推动中国现代化进程的发展，用筑梦全球的理念积极服务“一带一路”建设，成为客户信赖、员工自豪、社会尊重、可持续发展的世界一流企业，公司将坚持企业高质量发展，积极做好生产经营，抓住行业机遇，应对市场挑战，以优异的业绩回报投资者。谢谢！

### 3、公司出口情况？

回复：公司有完善的全球布局与强大的国际化拓展能力，目前公司产品已出口全球 100 余个国家和地区，其中一带一路国家和地区 80 多个，可为全球客户提供全方位产品营销服务、全价值链服务及整体解决方案。谢谢！

### 4、进入公司所处行业的行业壁垒有哪些？

回复：进入公司所处行业的行业壁垒如下：

#### （1）技术壁垒

智能化钢筋加工装备，尤其是公司组合钢筋成型机械的生产技术集成度高、开发难度大、制造工艺复杂，具有较高的技术门槛。该行业涉及的技术领域广泛，是数字化信息处理技术、计算机软件技术、机械工程自动化技术、智能控制技术以及钢筋连接技术等的综合运用。这就需要长期、大量的工艺技术经验积累和

研发投入。因此，对新进入企业构成一定的技术壁垒。

#### (2) 人才壁垒

智能化钢筋加工装备制造工艺流程复杂、技术含量高，研发和制造需要大批具有深厚专业背景、丰富实践经验的高层次技术人才，具备复合型的专业知识结构、较强的学习能力和研发创新能力，对行业技术发展趋势有准确的把握，还需要在实际的工艺环境中长期积累应用经验，深刻理解生产工艺的关键技术环节，才能开发出满足下游客户需求的产品，并对产品进行持续技术改进及成本优化。因此，对新进入的企业而言，如何解决人才供应和人才培养是比较重要的问题。

#### (3) 资金壁垒

智能化钢筋加工装备制造企业需要在研发和生产设备上投入大量的资金，以保证技术开发能力、生产能力以及管理能力能够满足客户要求。此外，从获得客户订单开始生产到客户验收回款有一定周期，这要求企业有充沛的流动资金保证生产经营的正常运行。

#### (4) 品牌壁垒

品牌是企业管理能力、技术水平、产品性能、产品安全运行记录、售后服务水平等多个要素的综合体现，是企业行业内多年积累的成果。智能化中高端数控钢筋加工装备行业下游客户主要是中国中铁、中国铁建、中国建筑、中国交建、中国核建、鸿路钢构、杭萧钢构、蜀道集团、四川路桥等大型国有企业及大型民营企业，这类客户在保障产品质量和供货能力的条件下，也越来越重视供应商的品牌影响力。因此，行业新进入者，特别是面向高端大客户拓展市场时，面临着较高的品牌壁垒。谢谢！

### 5、公司未来发展战略？

回复：近年来，随着“双碳”目标及规划的出台，在推动经济社会发展绿色转型，协同推进降碳、减污、扩绿、增长，建设美丽中国的客观驱动下，为践行绿色发展理念，落实我国能源革命战略，促进生态文明建设，客户将设备绿色环保节能节材、质

	<p>量稳定可靠和生产效率高作为产品需求的重要指标，同时，高度重视智能化钢筋加工机器人装备提供商的创新研发服务水平，产品的系列化完整程度、配套能力和企业实力、生产经营规模。未来公司将继续围绕“双碳”、“数字经济”战略，持续聚焦主业，不断加大产品研发及市场投入，坚持内生式增长与外延式发展相结合，促进主营业务稳步上行发展。谢谢！</p> <p>本次活动过程中，公司严格依照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号—创业板上市公司规范运作》等规定执行，未出现尚未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年11月27日