

上海博隆装备技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类型	<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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2026年1月7日、1月20日、1月27日
地点/形式	公司会议室、网络会议
参与单位名称	国海证券、华夏基金、天弘基金、摩根基金
上市公司接待人员	董事会秘书安一唱
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司近期就经营情况、行业情况等市场关注热点与调研机构进行沟通交流，具体沟通内容如下（相似提问及密切相关提问归类合并）：</p> <p>1. 问：公司产品的适用场景有哪些？全球气力输送系统的市场空间有多大？</p> <p>答：公司所提供的粉粒体物料处理系统整体解决方案，可广泛应用于石化、化工、新材料、食品、医药等生产流程中涉及粉状、粒状等散状物料输送、处理的众多行业。得益于食品饮料、制药、化工及制造业等领域对无污染解决方案的需求日益增长，对输送效率的要求不断提高，气力输送系统市场持续保持增长态势。根据 S&S Insider 报告，全球气力输送系统市场在 2024 年达到 351 亿美元，预计 2032 年将达到 536 亿美元，期间复合年增长率为 5.44%。</p> <p>2. 问：下游客户为何仍要建设如此多的石化项目？需求旺盛的原因是什么？</p> <p>答：目前，国内合成树脂仍存在一定消费缺口，总体需求旺盛。随着我国经济的逐步复苏，包装、汽车和家电等领域的消费潜力不断释放，合成树脂应用需求不断攀升，为国内新建炼化一体化、煤化工及高端聚烯烃等项目的下游资本投入提供了有力支撑。国内下游产业扩张和结构升级将为公司气力输送系统等产品带来更多的机会。</p> <p>3. 问：未来公司打算主要往哪方面进行行业拓展，行业拓展的进展情况怎么样？</p> <p>答：公司积极探索、布局和开拓新材料、食品、医药、可降解塑料等其他应用领域的市场，拓宽核心技术与产品应用场景。目前公司具备面向其他领域拓展的技术能力和技术储备，作为公司发展战略之一，公司后续会逐步向其他行业拓展。</p> <p>4. 问：采用气力输送方式输送粉粒体物料对食品等其他行业有什么助力？</p> <p>答：以气力输送技术为核心的粉粒体物料处理系统能够代替传统的开放式、机械式物料输送，实现粉粒体物料处理过程的自动化、智能化操作，有助于相关行业内的企业高效、清洁生产，实现高能效、低损耗、经济环</p>

保的目标。

在国外发达国家，气力输送行业已成为工业自动化以及智能制造体系的重要组成部分。

5. 问：食品、医药等行业的订单体量与石化、化工行业是否存在较大差异？在石化、化工领域，一套设备的价值量大致在什么范围？其他行业的设备价值量大概是多少？

答：在石化、化工行业，公司大型成套系统产品通常生产周期较长、单套设备价格高，产品单套价值多为千万元以上。其他行业的合同单价相对较小，供货范围内的设备规格较小、数量较少，材料也相对简单。但此类项目数量较多、执行周期短，总体市场空间很大。

6. 问：目前公司订单整体情况以及结构组成怎么样？

答：截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单 44.48 亿元。目前公司在手订单充足，项目正在有序执行中。截至 2025 年 6 月 30 日，公司聚烯烃气力输送成套系统、智能化粉粒体物料处理系统及其他在手订单占比分别为 71.15%、28.85%。公司持续跟踪市场上拟在建项目的进展，并积极参与相关投标工作。

7. 问：公司订单执行周期一般是多长时间？

答：公司大型成套系统项目的实施是一个复杂的系统工程，执行周期通常在两年以上，且项目执行受合同约定、项目现场实施情况等多种因素影响，因此不同项目的执行周期存在差异性。公司获取订单以后根据客户要求的进度分阶段完成设计、采购、生产、发货、安装调试指导等工作，直至客户整体项目验收合格。

8. 问：公司达到什么标准能够确认收入？

答：公司通常在系统安装调试完成，取得客户签署的试车报告时一次性全额确认收入。公司产品的验收与业主项目整体进度情况有较大相关性。

9. 问：公司交付的只是设计方案吗？

答：公司业务范围集粉粒体物料处理系统方案设计、技术研发、部分核心设备制造、自动化控制、系统集成及相关技术服务于一体，目前的核心工序体现在系统产品研发、设计与集成环节，最终确保大型系统能够实现工程化交付。

10. 问：公司是如何培育设计产能的？

答：为满足企业快速扩张和发展的需要，公司近年来一直在大力加强培养、引进优秀人才，通过专业技能和企业文化等方面的培训、“以老带新”制度的完善、技术与管理“双通道”发展路径的构建，结合专业技能提升激励政策，全面提升员工的专业技能和职业素养，助力青年工程师快速成长，为公司产品和技术创新奠定了坚实的人才基础。

此外，公司通过大力推动可复用模块库的建设和应用以提高设计效率，通过标准化体系建设进一步提高设计环节的精确度，通过深化数字化建设实现客户价值与运营效率的双重提升。

11. 问：公司产品的核心竞争力在哪里？

答：从技术角度看，大型粉粒体物料处理系统的设计和实际操作有很多特殊的要求，关键变量的确定融合了多门学科，技术综合性强，想要进入本行业需要长期的技术沉淀和积累，丰富的工程设计、研发能力，技术壁垒较高。

	<p>从业绩角度看，由于大型石化、化工装置对安全性、生产稳定性的严苛要求，供应商需要具备丰富的项目实施经验、可持续的产品研发能力、良好的产品制造能力、专业化的项目团队和长期综合的服务能力。</p> <p>从人才和体系沉淀角度看，大型粉粒体物料处理系统属于技术密集型产品且具有高度定制化的特点，供应商需要深入了解客户需求、掌握生产工艺以及自身产品特征、具备丰富项目工程经验。</p> <p>从资金角度看，大型粉粒体物料处理系统项目执行周期通常在两年以上，设备价值通常达数千万元，项目执行过程中需要在研发、生产和服务环节持续投入，需要具有较强的资金实力。</p> <p>综上，公司产品的竞争力由技术研发能力、项目经验、组织体系、资金保障等共同构成。</p>
	<p>12. 问：公司出于什么原因选择收购意大利格瓦尼？收购后意大利格瓦尼发展定位是什么？</p> <p>答：意大利格瓦尼（含其前身）系国际上从事石化、化工、食品、医药等行业气力输送的专业公司，具有 50 多年的经验积累、专业的设计能力与遍布全球的数百家工厂的合作经验。近年来，业务范围涉及欧洲、美洲、亚洲和非洲等地区，在中国也有较大的市场影响力。为进一步推进公司国际化战略实施、增强公司竞争力，公司于 2020 年收购了意大利格瓦尼 100% 股权。</p> <p>意大利格瓦尼发展定位为公司粉粒体物料处理系统产品的国际业务，目前布局欧美等市场。</p>
	<p>13. 问：公司与博实股份是什么关系？博实股份会参与公司日常经营吗？</p> <p>答：截至 2025 年 9 月 30 日，博实股份持有公司 11,519,712 股股份，占公司总股本的 14.40%，是公司单一最大股东。</p> <p>博实股份对公司的投资为财务性投资，并且承诺在公司股东会上与公司实际控制人的一致意见保持一致。公司与博实股份之间资产、人员、财务、机构独立，双方产品应用功能不同，在技术研发、采购、生产、销售等重要经营方面完全独立。</p>
	<p>14. 问：公司未来会考虑员工持股或激励吗？</p> <p>答：公司后续将结合公司实际情况积极研究并适时推出对核心骨干员工的激励计划，激发员工的工作积极性和创造性。在人才的激励方面，公司积极创造有利于优秀人才脱颖而出的良好氛围，健全有利于员工成长、责权利相统一、报酬与贡献相对称、兼顾科学与人性的激励约束机制和薪酬体系，为公司高质量发展注入持久动力。</p>
	<p>15. 问：公司未来有没有并购计划？</p> <p>答：公司基于长远发展战略，积极关注产业链上下游及相关行业的优质投资标的。若未来启动具体项目并购，公司将严格履行内部决策程序及信息披露义务，确保过程合法合规、信息透明公允。</p>
附件（如有）	无
日期	2026 年 1 月 30 日

注 1：本记录表中宏观经济行业内容仅供参考，不构成投资建议。

注 2：调研以现场或网络会议的形式开展，在交流活动中，公司严格遵守相关规定，没有发生未公开重大信息泄露等情况。