

证券代码： 300836

证券简称：佰奥智能

## 昆山佰奥智能装备股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（苏州上市公司投资者集体接待活动）
参与单位名称及人员姓名	线上参与苏州上市公司投资者集体接待日活动的投资者
时间	2024年11月6日(星期三) 下午 15:30~17:00
地点	全景路演 ( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理肖朝蓬 2、董事、副总经理、董事会秘书、财务总监朱莉华
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>本次线上投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p><b>1、公司目前最看好的产品是哪个，具体原因是什么。</b></p> <p>尊敬的投资者，您好，公司目前产品领域主要为消费性电子、新能源汽车、火工品行业，市场前景都有较大的空间。从行业前景看，消费电子行业在市场需求呈现回暖与创新并进的趋势。新能源汽车行业的发展前景广阔，趋势多元化，行业将继续保持高速增长。火工品行业的智能制造产业升级步伐加快，企业不断加强对安全生产的投入。感谢您的关注！</p> <p><b>2、公司未来考虑在哪些产品上大力发展？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好，除继续拓展原有的消费性电子、新能源汽车行业方面的业务外，公司增加另外一个发力的重点在火工品方面。感谢您的关注！</p> <p><b>3、在智能制造装备行业中，公司的市场占有率和竞争力如何？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好，公司的产品主要为定制化智能制造装</p>

备，如电气系统功能性组件的智能制造装备，依主导产品在国内细分市场看，市场占有率 20%左右。依 e-works 研究院发布的《2023 中国智能工厂非标自动化集成商百强榜》暨研究报告显示为前 100 强企业。感谢您的关注！

**4、公司主营业务的市场地位是怎样的？竞争优势体现在哪？**

尊敬的投资者，您好，公司的产品主要为定制化智能制造装备，依 e-works 研究院发布的《2023 中国智能工厂非标自动化集成商百强榜》暨研究报告显示为前 100 强企业。竞争优势主要体现在为丰富的行业经验及市场优势、强大的技术研发优势、智能制造数字化工厂整体解决方案的优势、创新的标准化生产优势、可靠的产品质量优势、客户服务优势、特种机器人优势、客户服务优势、丰富的项目实施及管理经验优势等，感谢您的关注！

**5、公司对于未来的发展有何具体规划或目标？特别是在新技术应用和市场扩张方面的策略是什么？**

尊敬的投资者，您好，公司将对智能装备的标准化、模块化持续研发，继续拓展消费性电子、新能源汽车、火工品等行业智能制造装备市场业务，加大产业化进程。

新能源方面，将研发推广储能电池外壳材料加工工艺设备等。火工品安全生产升级改造方面：特种机器人、含能材料工艺设备研发及市场推广，数字化技术方面，在保持主要经营模式不变的基础上，积极开拓数字化工厂业务，通过提供数字化系统，帮助客户重塑业务流程、优化运营管理，帮助客户实现数字化转型。感谢您的关注！

**6、公司在成本管控方面有哪些经验？**

公司具有较强的项目管理实施能力，公司建立了 ERP 系统及标准化智能化的柔性生产线，加上智能设备的更新换代、机器换人的技术改造、生产流程的优化与自动化，以及实施精细化的成本管理，持续提升人均产值、降低单位产品成本费率，在人工、制造成本管控方面取得一定成效。感谢您的关注。

**7、公司目前的产品板块结构是怎样的，对相关板块未来发展的看法是怎样的**

尊敬的投资者您好，公司目前主要为消费性电子、新能源汽车、火工品行业制造行业企业提供个性化定制的智能制造提供成套装备及数字化工厂系统解决方案。消费电子行业在市场需求回暖、技术创新驱动以及行业业绩提升等多重因素作用下，正步入新的发展阶段，消费电子行业现状呈现出回暖与创新并进的趋势。新能源汽车行业的发展前景广阔，趋势多元化，且将继续保持高速增长，同时智能化、自动化、全球化竞争和技术革新将成为主要发展趋势。火工品行业的智能制造产业升级步伐加快，随着国家对安全生产管理日趋完善，企业不断加强对安全生产的投入。企业生产从传统方式向智能制造升级转型的改造，成为企业安全生产发展的必然趋势。感谢您的关注！

**8、公司在环境保护和可持续发展方面采取了哪些措施？是否符合国家相关政策要求？**

尊敬的投资者，您好！公司只使用外购电力作为公司能源，且年度外购电力较低，用能设备选择符合国家相关节能技术标准，无国家明令禁止使用的落后设备。相关工艺及相关设备符合地方产业政策，符合区域产业发展规划要求。感谢您的关注。

**9、市值管理对公司是否重要，如重要，未来具体会做哪些工作。**

尊敬的投资者，您好！公司一直重视市值管理，通过业绩说明会、投资者接待等活动加强与投资者的沟通交流。公司将不断完善治理、技术创新、开拓市场、优化结构，提升市场竞争力及研发水平，提高自身经营业绩，提升公司内在价值，回报投资者。谢谢！

**10、公司如何应对原材料价格波动和供应链中断的风险？**

尊敬的投资者，您好！公司深耕智能制造行业，具备健全的供应链体系，公司根据生产需求及原材料市场行情把握采购节奏、适时调整备货策略，减少原材料波动的影响。同时保持市场

敏感度，及时与客户沟通市场情况，及时调整销售策略。感谢您对公司的关注！

**11、公司是否设立了减碳目标，目标是什么。**

尊敬的投资者，您好，为了更好地落实国家节能减排政策，实现资源综合利用、优化能源结构、为公司创造更好的经济效益，公司减碳目标及规划为实现生产减碳、降碳，同时，公司开展现有厂房屋顶分布式光伏项目，目前正有序推进中。感谢您的关注！

**12、公司主要客户群体有哪些？是否依赖单一或少数几个大客户？**

尊敬的投资者您好，公司主要服务的客户都是在消费性电子、新能源汽车、火工品等领域的龙头企业，目前公司的客户集中度较高，但是一方面公司与主要客户建立了稳定的合作关系，且主要客户财务及资信情况良好；另一方面，公司也在积极拓展客户群体，以降低客户集中度带来的风险。感谢您对本公司的关注和支持。

**13、请问公司火工品业务是否属于军工行业？未来市场前景如何快速**

尊敬的投资者，您好，公司多年致力于火工品生产线智能化改造。目前在电子雷管、点火具、汽车安全气囊发生器、防爆机器人等的解决方案处于领先地位。针对火工品行业的多个领域，公司研发的防爆机器人已通过权威机构检测，获得防爆机器人证书、并申请了多项专利，进入市场化推广阶段。相关产品可广泛运用于国防兵器工业、航天工业、能源工业、化工等行业具有较大的竞争优势。随着国家对安全生产管理日趋完善，企业不断加强对安全生产的投入。企业生产正持续从传统方式向智能制造升级转型的改造。产业转型升级的步伐加快，成为企业安全生产发展的必然趋势。企业采用数字化技术进行设备升级改造或设备更新的需求持续增加，将不断促进公司产品业务的持续增长。感谢您的关注。

**14、公司主营业务的下游市场空间是怎样的？**

尊敬的投资者，您好！目前消费电子和新能源竞争还是比较激烈的。公司持续与下游客户沟通，共同研发、深度参与合作，希望能保持与客户的深度绑定；火工品行业发展现状呈现出机遇与挑战并存的局面。国内相关行业在取得显著成就的同时，还需要进一步加强技术创新和产业升级；在国际竞争中，我国火工品行业需要不断提升自身实力，积极参与市场合作与竞争。未来市场需要根据行业发展计划及市场需求情况而定。感谢您的关注。

**15、公司未来3年是否有考虑并购重组？如有考虑，是跨界并购还是产业链内并购？**

尊敬的投资者，您好，公司将紧紧围绕“聚焦主业、创新驱动、夯实基础、稳步前进”的发展思路，通过技术研发与产品创新，持续优化公司内部资源配置和业务结构，提升高附加值产品占比，力争提高公司整体运营效率和盈利水平。公司如有相关计划，将严格按照规定及时履行信披义务。感谢您对公司的关注！

**16、公司是否有计划或已经实施了海外市场的拓展？目前进展如何？**

尊敬的投资者，感谢您对我们公司的关注和支持。公司近年来一直非常重视国际市场的开拓，将其作为公司长期发展战略的重要组成部分。我们已经制定了详细的海外拓展计划，且每年都有出口海外的智能制造设备，同时也与境外的高端设备制造行业公司保持着深度的技术交流合作。

**17、公司对行业未来3年的看法是怎样的？公司经营上会做怎么的计划或调整？**

尊敬的投资者，您好！智能制造一直被国家列为重要的发展战略。在国家的大力支持下，未来几年我国智能制造产业将迎来较快的发展，制造业的生产模式正在逐步向智能制造升级转变，未来的发展空间巨大。公司将继续为消费性电子、新能源汽车、火工品行业的企业提供个性化定制的智能制造成套装备及数字化工厂系统解决方案，助力企业智转数改，转型升级。感谢您的关注！

	<p><b>18、请问公司今年新签这么多订单毛利率有多大提升？预计会在什么时候交付呢？后续还会有持续订单吗？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司产品属于非标定制产品，不同订单产品毛利率不尽相同，且影响订单毛利率的因素较多，主要受技术复杂程度、市场环境、竞争激烈程度、产品报价策略以及客户对价格的敏感性等多方面因素的影响。公司也同步制定各项生产经营计划，全力拓展新业务新订单，并进一步升级管理体系、提高运营效率。本次承接的订单已在陆续交付中，后续订单需要根据客户需求及市场等因素影响。感谢您的关注。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-11-6