

证券代码：300031

证券简称：宝通科技

无锡宝通科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250305

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东北证券、浙商证券、甬兴证券、泰信基金、财通基金、南方基金、汇添富基金、华富基金、中欧基金、运舟私募基金、长安基金、华宝基金、申万菱信基金、宏利基金、国联安基金、方正富邦基金、国融基金、诺安基金、五地私募基金、正圆私募基金、诚熠私募基金、明世伙伴私募基金、鹤禧私募基金、进门财经、第五公理投资、汐泰投资、野村东方国际证券、敦和资产、尚雅投资、合道资产、彤源投资、顶天投资、太平养老保险、中国人民养老保险、观火投研、诚旻投资、泰康资产、逐流资产、沣杨资产、健顺投资、金宇投资等 53 人
时间	2025 年 3 月 5 日
地点	无锡
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：周庆 IR 总监：常兆亮
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：在机器人业务布局方面，宝通是怎么确立合作伙伴的？ 答：我们前期与云深处、宇树科技、木蚁机器人等多个机器人公司都开展过交流，未来也欢迎更多的机器人公司与我们合作，共同推动机器人在工业场景的创新与落地。我们有大量的客户群和工业场景，在这些场景中很多都存在工作环境恶劣，危险，作业空间小，劳动强度大等，也有很多岗位存在招工困难，从市场需求和行业发展趋势来看，用机器人部分代替或者辅助人高效作业是刚需。

问题二：公司到底跟哪个机器人公司开展合作？合作内容是什么？

答：目前选择的是与宇树科技开展合作，合同已经进入签约流程，除了明确采购合作的型号，也就机器人在工业场景联合开发及应用项目达成一致意见。

问题三：公司机器人应用落地的进展和计划如何？

答：公司已经与机器人公司做过相关技术沟通，针对热电厂、港口码头、钢铁厂、非煤矿山等场景开始机器人调试。目前经过初级二次开发的巡检工业机器人已经在宝通客户几个场景开展测试。我们正在汇集客户的需求与场景特点，持续推进相关工作，包括不限于针对诸多工业场景深度定制，提供行业解决方案。目前针对部分场景，机器人公司也会安排人员共同现场实地调试和推进。目前各个场景的落地测试都在积极推进中，包括海外国际矿业巨头等。

目前洽谈的客户反馈都是比较积极的，但是实际的销售产生还需要更多的时间，一方面投入研发，第二也需要供应商这边提高供货能力。合作项目尚未对公司的经营情况、财务状况造成较大的影响，请广大投资者注意投资风险。

问题四：公司开展的机器人应用合作多久能落地？

答：机器人在工业场景的应用落地时间因技术成熟度、应用场景复杂度等因素而有所不同。目前宝通已经开发了智能清扫机器人、轨道巡检机器人，并开始落地应用。目前的通用型人形机器人和四足机器人的灵活性、高通过性进一步打开了市场空间。从技术实现上来说，公司将原有智能制输送系统、轨道巡检机器人上的摄像头、各类传感器等转移开发到人形机器人和四足机器人上在技术上就可以实现。

我们正在汇集客户更多的需求做二次开发，比如机器人可与无人机的搭配使用，构成一高一低协同，满足更多场景巡检的需求；在机器人嵌入边缘侧计算能力，同时可在边缘侧就问题发出报警，单纯依靠云平台对接收到的数据进行分析，可能受数据传

输的影响。再比如技术解决方案：机器人添加语音控制；机器人工作流程的标准化、数据输出的标准化；不仅仅是通过拍照等进行数据采集，应能通过采集的数据自主分析发现问题并通过各种方式发出问题信号等。因为不同客户场景不一样，客户需求也多样化，我们难以一一列举，相信未来我们会逐步业务落地。

问题五：为什么机器人公司愿意与公司沟通这个场景？你们优势在哪里？

答：我们计划针对不同的工业应用场景，为海内外客户提供个性化的解决方案。宝通一直是工业互联网和移动互联网双轮驱动的发展战略，我们服务的工业客户遍布全球。我们的优势有三点非常重要，也是机器人公司非常愿意与我们进行沟通的基础。

1、刚需的场景：北京具身智能科技创新与产业培育行动计划目标直指具身智能，计划到 2027 年底推动万台机器人规模落地，培育千亿级产业集群，加快推动具身智能在工业、商业场景规模化落地，加快危险、重复、繁重岗位作业的具身智能机器人替代。我们的客户场景跟机器人公司对于机器人未来在工业工作场景完全契合。场景包括矿业、钢铁、建材、电力、港口等；客户包括力拓、必和必拓、国家能源、山东能源等海内外巨头等。举例，比如矿山的巡检，工业场景内重物的搬运，危险运营场景关键指标的持续观测，如温湿度、振动、漏放电等突发异常。

2、落地能力：宝通不仅仅为客户提供工业输送带制品，我们也为客户提供智能化解决方案，比如智能巡检、清扫和检测等固定点位的智能化解决方案，具有强大的集成能力。再比如宝通在工业场景具备完备的售前+售后本地化服务能力，会大大助力新兴技术和产品的本地化能力。

3、技术研发能力：目前机器人公司提供的是通用机器人，但具体进入到工业场景执行任务，需要进行相关技术改造和训练，需要结合硬件（增加传感器），软件（场景识别与导航）、网络等多种特定行业环境感知与定位技术结合改造后才能使用。而宝通从 2022 年开始就开始了行业智能机器人相关的研发和生产。尤其是在视觉和导航技术积累方面，我们投资了自动驾驶领域的踏歌智行和做机器视觉征图新视，这恰恰与机器人在工业场

	景下落地应用所需的环境感知、导航定位等技术高度匹配。 问题六：你们的客户和市场策略是什么样的？ 答：我们计划针对不同的工业应用场景，为海内外客户提供个性化的解决方案。产品会先从国内推广至国外客户，国外客户人力成本高且对成本敏感度较低，为智能化产品付费的意愿高，但对产品的实际应用效果要求亦高，需先将产品及解决方案在国内试用，快速构建成熟的产品，后推广至国外客户，进一步巩固公司海外市场领先优势。 最后，再次提醒广大投资者，以上事项均在有序推进中，且存在一定的不确定性，请注意投资风险。
附件清单(如有)	
日期	2025 年 3 月 5 日