

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：2025-007

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	东方证券、长城基金
时间	2025 年 9 月 3 日 (周三) 上午 10:00~12:00
地点	线下会议
上市公司接待人员姓名	1、董事长肖朝蓬先生 2、董事、副总经理、董事会秘书、财务总监朱莉华女士
投资者关系活动主要内容介绍	佰奥智能作为智能制造整体解决方案供应商，专注于智能组装装备及其零组件的研发、设计、生产和销售，并可为客户提供智能化、信息化和数字化成套解决方案。公司依托智能组装生产线的高可靠、高稳定、高柔性等核心优势，下游领域不断延拓目前已进入消费性电子、新能源汽车、火工品等领域内一系列国内外知名企业的供应商体系，为公司持续稳定发展提供了坚实保障。 一、请介绍一下公司目前的经营发展战略： 答：佰奥智能的经营发展战略主要基于市场需求、政策推动等因素，具体内容如下： 持续研发投入与技术创新：公司将持续研发智能装备的标准化、模块化，在火工品安全生产升级改造方面，推进特种机器人、含能材料工艺设备的研发及市场推广。公司拥有十多年研发制造火工品相关设备的经验，在防爆技术方面有丰富积累，已研发出

	与特种机器人配套的本安型传感器及防爆侦测系统,并获得防爆合格证书,申请了多项专利。 顺应政策与市场需求:国防工业发展、西部大开发推动基础设施建设,爆破作业频繁,对工业炸药等火工品和含能材料需求大增。同时,工信部发布的《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》提出,到2025年现有危险岗位操作人员机器人替代比例不低于40%,关键工序数控化率达到65%,新《国家生产安全法》的颁布,也促使民用火工品生产企业加大设备投入和技术改造,公司将顺应这些政策和市场需求,积极拓展业务。 拓展市场与客户群体: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。 推进数字化工厂业务: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,实现数字化转型。 结合新质生产力要求:公司在火工品领域经验丰富,在新能源汽车、机器人等产业结合新质生产力要求,找准切入点推动发展,有选择地推动新产业、新模式、新动能发展,赋能高质量发展。 二、公司未来发展情况及订单交付情况: 答:2025年8月26日,公司披露了半年报。公司积极优化产品结构,营业收入稳定增长,实现营业总收入2.29亿元,较去年同期增加2,730.68万元,同比增长13.53%;公司强化成本管控,毛利额水平稳步提升,较去年同期增长28.67%;公司盈利能力增强,归母净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较去年同期增长48.47%和24.35%;公司研发投入保持稳定,较去年同期增长11.17%。 行业方面: 1. 国防工业发展以及基础设施建设的推进,使得火工品需求快速增长。同时,政策推动火工品生产企业进行设备升级改造。
--	---

	2. 消费电子行业在市场需求呈现回暖与创新并进的趋势，新的技术应用和市场扩张将为行业带来新的增长机会。佰奥智能将持续研发智能装备的标准化、模块化，继续拓展消费性电子行业智能制造装备市场业务。 3. 新能源汽车行业发展前景广阔，“十四五”规划明确提出以新能源汽车等战略性新兴产业为重点。佰奥智能在新能源汽车领域有一定的业务布局，未来将继续加大在该领域的投入，研发推广贮能电池外壳材料加工工艺设备等。在工业品方面，公司将为企业客户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。 今年上半年，公司产销虽仍实现较好增长，但行业竞争日益加剧，加速的内卷行情使得从下游到上游均面临着更大的成本压力与生存挑战。 上半年，公司业务增长得益于公司几个板块的增长，公司去年订单也陆续进入产品批量交付阶段，目前在手订单充裕。公司含能材料及火工品领域的业务未来长期增长的发展趋势及确定性已越来越清晰，这得益于公司在产业研发上的多种布局，为公司未来的业务增长奠定了基础。随着客户组织的优化与整合，公司近年来持续拓展新客户，现已与北化集团、特能集团、西北工业、江南工业等头部企业建立深度合作。另外，公司也在不断拓展防爆机器人场景，可广泛应用于工业生产中各种爆炸、易燃的危险气体、粉尘、飞絮环境，以及有毒的液体、气体、粉尘环境等，如煤矿井下、金属抛光车间等。未来有望向更多民用高危场景拓展，如能源、化工等行业的其他领域，进一步扩大市场份额。同时，随着全球对工业安全的重视程度不断提高，多点布局开放合作，助力公司未来进一步扩大销售收入规模。 公司去年承接的订单已经陆续交付到客户端，目前已完成大部分的安装调试工作。随着这些订单的逐步交付，公司产能将得到有效释放。 三、防爆机器人市场前景如何？
--	--

答：新的国家生产安全法颁布后，火工品及化工、能源等含能材料设备改造市场需求不断增加，下游客户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。

四、公司后续研发的思路和重点？

答：公司将持续研发智能装备的标准化、模块化，这种模式不仅能提升研发与生产效率、降低成本，还能赋予产品高柔性化、高通用性优势。通过将产品拆解为标准化功能模块，以“搭积木”方式组合形成不同生产线，可大幅降低换型成本并实现共线生产，提高生产的协同性和智能化程度。另外，公司紧跟行业前沿技术发展动态，推进人工智能方面的布局，将 AI 边缘计算与机器人结合技术应用于更多产品中，构建高效、实时的数据处理和分析能力，提升产品的智能化水平。公司与客户紧密沟通，深入了解客户的发展战略和业务需求，根据客户的需要及时调整公司研发布局。

五、公司目前的产能存在瓶颈吗？公司未来几年的发展情况如何？

答：目前公司生产经营状况良好，在手订单充足，整体保持较高的产能利用率水平。公司将继续做好经营管理，制定合理的战略和战术；通过不断开发新产品，提高产品质量和科技含量，形成公司的核心竞争力，拓展更多的客户资源；通过不断地研发，持续降低原材料成本，提高产品收率；持续跟进上游资源端的储备工作，在产业链延伸领域持续发力。

公司已做了提早规划，目前几年的产能不存在问题，公司当前的产能与布局均采用了标准化、柔性化设计方案，结合数字化工厂业务的拓展，将防爆机器人与数字化系统相结合，为客户提供更全面的智能制造解决方案，助力客户实现数字化转型，提升整体生产效率和管理水平，结合公司可根据市场需求变化灵活调整生产节奏和批量。公司内江及沈阳工厂的投入，为公司产能提升提供了有力支撑。

附件清单(如有)	无
日期	2025-09-03