

证券代码：002698

证券简称：博实股份

哈尔滨博实自动化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他（电话会议）</div>
会议	现场调研
时间	2025 年 2 月 13 日 9:00 至 10:00
参与单位名称及人员姓名	平安资产管理有限公司张 良
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 陈博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容：</p> <p>1 问：想了解公司的主要竞争优势？</p> <p>答：技术领先优势是公司重要的核心竞争优势。作为技术创新企业，公司秉承技术领先的差异化竞争策略，凭借对中国工业自动化领域的深刻理解与长期的产业应用实践经验，在所从事的领域内，长期保持优势竞争地位。公司的智能制造装备与工业服务业务，有效协同，联动发展，“智能装备”+“工业服务”两项核心成长业务构成业绩驱动双引擎。</p> <p>公司在成立初期就成功开发搬运机器人，并早在 2005 年实现工业化应用。公司将工业机器人技术应用到工业自动化领域中，公司拥有自主知识产权的智能成套装备产品，在主要应用领域，为客户大规模工业生产，实现重大装备国产化做出了积极贡献。公司产品成功替代进口，实现了我国重大装备的核心技术自主可控，运行高效，安全可靠。多年来，公司产品广泛应用于众多行业领域，已成为业内骨干企业之首选。</p> <p>2015 年 12 月，公司针对高温电石矿热炉领域历时三年自主研发的原创高温炉前作业机器人取得成功，并签订首批 1.08 亿的订单。公司将基于在电石高温作业环境的特种作业机器人方向上的技术突破和技术积累进行横向拓展，面向硅铁、硅锰、工业硅等多种矿热炉高温炉前作业环境进行横向再开发，目前均取得阶段性应用成果，并陆续签订产品订单。</p> <p>同时，公司纵向拓展研发了电石捣炉机器人系统、炉门自动开关系统、巡检机器人等周边系统。随着系列产品的推广应用，公司积极实施面向电石矿热炉领域的智能工厂整体解决方案。未来可将在电石矿热炉智能工厂整体解决方案形成的技术，再开发、再应用于上述其它矿热炉领域，加速提升公司核心竞争力。</p> <p>公司作为国家“先进制造业和现代服务业融合发展试点单位”，积极探索新模式、新路径，积累经验，以优异的业绩，为推动我国“两业融合”的快速发展做好试点工作。</p> <p>2 问：从近年的年报、半年报可以看到公司智能制造装备业务在营收中的占比较大，且保持增长，主要原因是什么？</p> <p>答：公司智能制造装备营收增长主要得益于公司面对中国制造产业数字化、智能化升级对智能制造装备的旺盛需求，积极实施技术研发与产品创新，实现产品多品类扩张。公司将工业机器人技术应用到工业自动化领域中，技术领先优势是公司重要的核心竞争优势。</p> <p>从智能制造装备产品线看，公司智能装备具有高速、高精度、运行高可靠性的技术优势，主要面向高端智能装备市场需求，适用于对高效、安全生产要求比较高的客户生产场景，是替</p>

	<p>代进口的高端装备。公司在国内产品应用领域，产品、技术处于国内领先、国际先进水平，部分产品应用达到国际领先。</p> <p>从智能制造整体解决方案看，公司将机器视觉识别、深度学习、机器人控制算法等技术应用到多品类创新产品中，与制造业客户生产场景相融合，实现固体物料后处理、矿热炉冶炼作业智能车间等智能制造整体解决方案，助力客户实现工厂数字化、智能化，实现智能制造。</p> <p>3 问：公司近年来持续进行多品类扩张，公司产品研发及应用是怎么样的路径？</p> <p>答：纵观公司技术、产品研发及产业化进程，公司进入新行业、新领域，通常以关键单机设备（“点”）切入；在突破性解决行业痛点后，快速组成自动化生产线（“线”）；随着技术的积累和对行业理解的深入，进而形成智能制造整体解决方案（“面”）的能力。这种由“点→线→面”的技术进步进程，有助于公司集中资源，降低技术开发风险，提高研发投入的产出效益，以新产品、新领域、新应用、新市场打开成长的天花板，提升公司的核心竞争力。</p> <p>单机产品销售（“点”），不可避免面临较大竞争，项目潜在合同额较小，市场空间有限；成套装备销售（“线”），竞争环境改善，竞争压力减小，潜在合同额放大，市场空间增大；智能制造整体解决方案（“面”）竞争力强，竞争对手有限，市场空间及潜在合同额有望数倍放大。</p> <p>以面向矿热炉冶炼高温特种作业机器人产品方向为例，公司针对传统电石矿热炉领域迫切的安全生产、替代人工需求，以工业机器人技术为基础，成功研发应用对替代高危恶劣环境人工作业有划时代意义的电石（高温）炉前作业机器人（“点”），并相继成功研发电石捣炉机器人、巡检机器人、智能锅搬运技术等关键生产作业系统（“线”），直至形成颠覆行业传统生产作业的智能车间整体解决方案（“面”）的科技创新能力，实现少人、无人工厂和智能制造。</p> <p>4 问：作为公司主要业务组成部分的工业服务业务发展会是怎样的趋势？</p> <p>答：智能制造装备和根植于智能制造装备的工业服务，是公司的核心成长业务，分属于高端装备制造业、现代服务业，均是国家重点支持和鼓励发展的产业方向。从 2023 年度营收构成看，上述两项核心成长业务在公司整体营收占比达 96%。</p> <p>公司将在智能装备的技术领先优势、产品应用的规模优势与工业服务紧密结合，积极推进产品服务一体化战略，工业服务业务长期持续增长。公司专业、优质、高效、先进的工业服务模式，是客户连续、稳定和高效生产的择优选择，实现客户与公司的双赢格局。智能装备与工业服务相互促进，良性互动，共同发展。</p> <p>工业服务收入，一方面会随着智能制造装备产品销售、生产运行基数的增长而增长；另一方面，公司承接新的规模较大的生产运维类服务项目后，服务收入会有加速提升的增量。公司的工业服务业务对客户深层次服务需求给予积极响应，会带来整体工业服务营收规模的持续、长期、稳健的增长。公司的一体化工业服务与智能制造装备产品销售形成良性互动，相互促进，增强了客户粘性，有效地延伸了产业链。相对于国内庞大的潜在客户规模，公司的生产一体化托管运维服务目前渗透率还很低，未来有很大的发展潜力。</p> <p>5 问：公司下游项目的规划与实施周期对公司的业务是否有影响？</p> <p>答：公司的智能制造装备业务需求，除新建项目外，还有升级换代需求，总体看，公司的新建项目、升级换代项目、多品类扩张方面都有较好的项目储备。</p> <p>6 问：面向公司产品应用领域的需求，公司对主要产品的发展方向如何考虑？</p> <p>答：“制造业是国民经济的主体，是立国之本、兴国之器、强国之基”。《“十四五”智能制造发展规划》、《“十四五”机器人产业发展规划》、《“机器人+”应用行动实施方案》，确立了我国到 2025 年、2035 年的产业规划目标。</p> <p>未来，公司坚持以市场需求为导向，以创新驱动技术领先，以自主可控确保核心技术安全，与社会资源融合发展，加速推进公司的智能制造装备研发、拓展工业服务业务；在替代高危繁重环境人工作业智能装备应用场景，实现少人、无人、安全、高效、绿色的智能制造生产要求。在智能制造装备领域聚焦发展的业务方向上，公司积极开展新技术、新产品的研发、应用和推广，持续推动固体物料后处理智能制造整体解决方案、智能工厂（车间）整体解</p>
--	---

	<p>决方案等相关方向的发展。</p> <p>7 问：公司智能制造装备产品以销定产，从订制化角度，想了解公司的产品、智能制造整体解决方案、智能工厂（车间）规模化应用推广的主要优势及特点？</p> <p>答：公司产品订单主要设备为定型产品，通常产品会有部分连接单元，有用户订制成份。多年来，公司提高产品标准化水平，取得较好成效，有效促进了公司生产组织效率的提高。公司的智能制造装备、智能制造整体解决方案、智能工厂（车间）等产品是由订制化与标准化相结合，可以根据不同客户的需求进行复制应用，实现研发成果的规模应用效益，并通过产品升级及迭代，保持领先的竞争优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 2 月 13 日