

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：2022-012

投资者关系活动类别	<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"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
时间	2022年8月29日 10:00 至 12:00
参与单位名称及人员姓名	国盛证券                      张一鸣                      欧阳蕤
地点	公司 301 会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理邓喜军；证券事务代表张俊辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）参观公司机器人总装车间。</p> <p>（二）交流主要内容：</p> <p>董事长兼总经理邓喜军先生对公司的主要业务及应用领域等情况进行简要介绍。</p> <p>1 问：近年来公司营收、业绩持续增长，半年报中，公司市场营销工作在同比增速和总量上均创历史最佳，想了解主要原因？</p> <p>答：自 2017 年以来，公司业绩呈现持续较好较快增长，主要得益于公司面对中国制造业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，固体物料后处理智能制造装备销售强劲增长，机器人及成套系统装备快速占据重要营销份额，工业服务长期稳健增长，节能减排环保业务对公司整体营收带来有益补充。报告期内，公司市场营销工作在同比增速和总量上均创历史最佳，是公司相对于业绩较好的 2021 年度同期，在同比增速百分比上，和市场新签订单总量金额上，都均创历史最佳，即基期较为饱满，报告期史上最优异。报告期内，公司以临时公告披露的重大合同额累计超 9 亿元，为公司未来业绩增长领航。</p> <p>2 问：公司近期公告了两个多晶硅方向的大合同，合同额增大主要原因是什么？</p> <p>答：主要原因，一方面是公司多年的技术积累以及持续的研发投入，公司产品实现多品类扩张，在不规则固体物料智能制造装备实现突破，公司将单元系统装备产品结合还原硅棒破碎、筛分磁选、AGV 定向输送、计量及塑型包装、工厂物流等工艺，初步形成智能车间解决方案。另一方面是公司客户端产能扩张高涨，需求旺盛。</p> <p>3 问：想了解公司产品在新能源原料多晶硅领域的竞争力？</p> <p>答：在新能源原料多晶硅领域，公司竞争力突出，公司已与协鑫集团、通威集团、大全能源、新特能源、亚洲硅业、陕西有色、天宏瑞科、青海丽豪、宁夏润阳等国内众多新能源企业广泛合作。</p> <p>4 问：公司产品面向新能源原料多晶硅领域的应用前景如何？</p> <p>答：自 2019 年，公司首创块状多晶硅包装装备产品同步应用于大全能源、新特能源多晶硅原料生产领域以来，公司加大研发投入，已在块状多晶硅、粒状多晶硅两个板块内形成毛重式、净重式、预制袋式、FFS 自制袋等多种单元组合的系列产品。</p>

	<p>新能源原料后处理智能装备为代表的非规则物料智能制造装备产品需求强劲，据最近参加行业会议了解到的信息，相关规划产能在未来几年，有望成倍大幅放大，市场需求强劲。</p> <p>5 问：疫情防控对公司产品交付产生的影响？</p> <p>答：疫情防控对公司产品交付进度会有不同程度的影响，但只是影响验收、收入确认的时点，公司产品应用市场的需求不会消失。中国正在经历“从制造业大国向制造业强国转变”，对数字化工厂、智能化工厂转型的需求方兴未艾，公司产品应用领域市场需求旺盛。</p> <p>6 问：与公司其他产品比较，面向新能源领域的产品交付周期是什么情况？</p> <p>答：通常，这一领域客户要求快速制造，快速交付，项目实施周期比较急迫。客户对包装流程的要求，以及封装形式的不同，工艺复杂程度不同，也会影响到产品实施周期。</p> <p>7 问：想了解公司产品研发、应用的路线？</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，进而完成智能制造整体解决方案（“面”），助力用户向数字化、智能化工厂升级。相比之下智能制造整体解决方案（“面”），竞争对手有限，竞争力强，市场空间及潜在合同额有望成倍放大。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，打开行业成长的天花板，全面提升公司的核心竞争力。</p> <p>8 问：想了解公司工业服务业务的内容，以及发展情况？</p> <p>答：产品服务一体化是公司的重要战略之一，公司未雨绸缪，依托技术领先优势，持续大力推进产品服务一体化战略，公司专业、经济、优质、高效的服务有助于客户降费增效与提高生产效率，得到了客户的认可与好评。近年来公司工业服务营收稳健增长。2022年上半年，工业服务整体营收占公司全部营收的比重近三成。</p> <p>公司的工业服务业务主要包括备品备件销售、设备检维修改造、设备保运服务、生产一体化托管运营服务等综合产品服务。其中，生产一体化托管运营服务，类似生产运营业务整体外包，由用户购置设备，以后设备的日常操作，客户与公司通过合同的形式，约定由公司完成，对于在某一时段内履约情况，用户根据服务完成量进行结算。作为设备制造商更了解设备，能够降低客户经营成本，实现双赢。目前工业服务业务的渗透率不高，未来发展空间很大。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月30日