

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：2022-018

重要提示：调研为电话会议，受电话会议形式限制，公司无法保证参会单位、人员的完整性、准确性，提示大家特别注意。

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
会议一	汇添富基金电话交流会
时间	2022年11月10日14:00至15:00
参与单位名称 及人员姓名	汇添富基金 徐逸舟 郭亮 胡静霆 王清 胡奕 孙丹
会议二	线上交流会
时间	2022年11月14日13:00至14:00
参与单位名称 及人员姓名	中信建投 高庆勇 周博文 天风证券 李 由 国联证券 高 远 国海证券 范圣哲 安信证券 金晓溪 浙商自营 金 豪 李博华 中银资管 叶志成 西部利得 计 旭 平安养老 金浩枫 凯丰投资 童 帅 金鹰基金 吴海峰 融通基金 霍迪乔 广发基金 吴晓刚 华泰资管 蔡 轩 柴颖颖 太平养老 王璐以 中泰资管 蒋婉莹 大成基金 岳 苗 成 琦 东方基金 李金龙 上投摩根 周梦婕 华夏基金 谢子情 民生加银 祝姍婷
上市公司参会人员姓名	董事、董事会秘书陈博
地点	电话会议
投资者关系活动主要	董事会秘书简要介绍公司主要业务和经营情况。

内容介绍

1 问：订单转化为营收的周期多久？

答：公司签订订单后，根据交货时间组织实施，智能制造装备类产品，从实施到确认收入通常需要 6 至 18 个月。新建项目计划性和规划性强，招标签订合同通常会早些。公司产品实际发货、运输及交货日期，要根据用户的现场条件（如基建、场地条件），与用户协商确定。通常升级换代项目较新建项目实施周期要短。

2 问：从自动化生产线到智能车间整体解决方案，公司的合同额成倍增长的途径是什么？

答：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”）。

相比较于单机设备、自动化生产线，智能制造整体解决方案有助于公司获得数倍于“点”、“线”的产品订单金额，由单机设备向智能制造整体解决方案的转化，有望使公司合同额成倍放大，并且这种模式可以在存量市场、同一客户的不同工厂间、同行业的不同客户之间持续复制推广，面对更有潜力的产品市场，处于更优的竞争环境，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，市场空间及潜在合同额成倍放大，全面提升公司的核心竞争力。

3 问：多晶硅智能制造装备的市场前景如何？

答：自 2019 年，公司首创块状多晶硅包装装备产品应用以来，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。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问题的能力。在这一领域，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，公司技术优势明显，竞争力突出。从近期行业会议了解到的信息，多晶硅领域的相关产能规划在未来几年或有较大幅度扩张，市场需求持续看好。

4 问：公司目前在电石领域的特种机器人是否也考虑向其他领域投入扩张？

答：公司在电石行业的（高温）炉前作业机器人取得成功后，充分利用在电石领域积累的技术经验，持续横向研发高温特种机器人在硅锰、工业硅炉、硅铁等高温炉前作业环境的应用，致力于多维度技术创新与突破，已陆续取得阶段性成果，期待后续能够进行行业推广。

5 问：石化行业整体需求情况如何？

答：公司智能制造装备营收去年是 12.66 亿，相对于石化化工行业巨大的产能而言，未来成长空间很大。不管是新建项目还是升级换代项目，目前的市场需求都比较旺盛。对于存量市场，公司通过新型、高效的产品引导客户升级换代需求，高性能的新型产品能够带给客户更好的经济性，运营更高效，降低生产成本，带来定价方面的优势，客户有较好的升级换代意愿。从长期替代性来看，有些行业人工工作的安全隐患大、安全生产成本高，如高危、繁重、恶劣工况环境下如果能够实现无人或少人工，在行业内认可度高。

6 问：智能制造装备和工业服务两大主营业务的营收占比大概分别为 60%和 30%，请简单分析下工业服务于公司而言地位和发展前景如何？

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，成果显著。2021 年 8 月，公司被国家发展和改革委员会确定为“国家先进制造业和现代服务业融合发展试点单位”。2021 年全年，公司工业服

务营收规模达到 6.15 亿元，其中运营、售后类工业服务实现营收 5.11 亿元，同比实现 23.06% 的增长；2022 年中期，工业服务实现营收 3.02 亿元，运营、售后类工业服务营收以 13.43% 的增速继续保持稳健增长，工业服务整体营收占比接近公司全部营收的三成。

“智能装备”+“工业服务”构成业绩驱动的双引擎。

公司的智能装备工业服务，一方面会随着产品销售以及设备存量的增长保持稳健增长；另一方面，会对客户的深层次服务需求给予积极响应，在公司承接新的生产运营类工业服务项目后，服务规模有望快速上台阶，进而提升公司经营抗风险能力，成为公司重要的收入和利润来源。工业服务业务目前渗透率还不高，随着渗透情况的提高，会逐步释放规模，我们期待随着这种先进的生产组织模式不断取得客户认同，在未来某一时点，会出现快速发展。

7 问：2017 年以后，公司收入体量实现了快速增长，主要原因是什么？

答：自 2017 年以来，公司业绩呈现持续较好较快增长，主要得益于公司持续的技术研发与产品创新，实现产品多品类扩张，较上市之初的产品结构、服务规模都有很大增长。随着公司产品技术的创新及智能工厂整体解决方案等的推进实施，中国制造企业智能化转型升级需求旺盛，公司有能力更好地满足客户向数字化、智能化方向转型对智能制造装备及工业服务的需求。

8 问：智能制造装备未来智能化的发展空间如何？

答：从行业看，中国制造的规模企业，普遍拥有自动化生产线，但其中数字化比例不高，工厂数据共享不多，使用智能化技术的很少。在国家产业政策指引下，企业内生对智能制造装备及智能工厂整体解决方案的需求迫切，市场需求呈现长期的、持续性的特点，未有明显周期性。随着公司产品在智能制造整体解决方案、少人工厂、无人工厂、数字化智能工厂战略方向的积极实施，在中国智造 2025、2035 产业政策的引领下，公司面临重大发展机遇。近年来，公司持续进行产品研发及多品类扩张，引领应用领域智能制造装备发展，助力公司业绩持续增长。

9 问：公司如何保持自己在同行业内的竞争力？

答：技术领先优势是公司重要的核心竞争优势。从智能装备产品线看，公司智能装备达到高速、高精度、运行稳定，是替代进口的高端装备，适用于对高效、安全生产要求比较高的客户生产环境。公司在国内产品应用领域，产品、技术处领先水平。从智能制造整体解决方案看，公司将多品类创新产品与制造业用户生产场景相融合，能够实现固体物料后处理智能制造整体解决方案，助力用户实现工厂数字化、智能化改造，实现智能制造。

公司在国内主要产品应用领域享有持续领先的知名度、美誉度和客户忠诚度。公司以技术引领应用行业智能装备发展，长期构建稳定、合作、共赢的客户关系；优质的客户资源及巨大的智能制造装备需求潜能，是公司可持续快速发展的动力之源。

10 问：机器人及成套系统装备在电石行业的市场空间如何？

答：随着技术的积累和对行业理解的深入，公司积极实施面向电石矿热炉领域的智能工厂整体方案，今年 4 月，公司公告，与内蒙古君正化工有限责任公司、宁夏英力特化工股份有限公司签订电石成品后处理智能工厂/车间合同，合同总额合计 3.6 亿元。面向电石领域智能工厂整体方案，以最大可能实现少人、无人车间，依托智能化生产决策管理，助力用户安全、高效生产，推动相关行业智能制造产业升级。

11 问：公司在高温作业环境的产品技术研发路径怎样？

答：从电石生产领域看，公司从关键高温出炉机器人着手，解决行业痛点后，开发捣炉、巡检等电石炉周边设备，随着技术积累，进而具备在电石矿热炉领域提供智能工厂整体

	解决方案的能力，市场空间被有效打开；公司依托在电石高温出炉环境的技术能力，横向研发拓展高温特种机器人在硅锰、工业硅炉、硅铁等高温矿热炉前作业环境的应用，这些领域同样有智能车间、智能工厂的需求。在矿热炉领域，公司创新研发先进技术，改变行业传统人工作业模式，创造蓝海，以技术领先优势，引领行业需求。
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月16日