

证券代码：002917

证券简称：金奥博

深圳市金奥博科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	华西证券；鲁信创投；磐泽资产；中航基金；中航证券；华泰证券；银华基金；博时基金；北京浩洋；东方证券；杉树资产；东源嘉盈；中融基金；民生加银；泰康资产。
时间	2023年3月2日-3月23日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：周一玲； 证券事务代表：喻芳；证券事务专员：杨荣
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司情况</p> <p>简要介绍公司的发展历程、经营业务板块、行业地位以及发展战略等情况。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1、民爆产品可用于哪些领域及是否具有行业周期性？</p> <p>答：民爆行业是国民经济和社会发展必不可少的重要基础性行业，肩负着不可替代的为国民经济建设服务的重要使命，民爆产品可广泛应用于基础能源生产、矿山开采、煤炭、冶金、有色、建材、化工、石油、交通、铁道、水利、基础建设和国防施工等重要领域，尤其在基础工业、重要的大型基础设施建设领域中具有不可替代的作用。其中煤炭、金属和非金属矿山开采的炸药量占炸药总销量 70%以上。民爆行业有一定的周期性和季节性。由于民爆产品多用于矿山开采等领域，受宏观经济影响较大；每年一季度是我国民爆业务的淡季，主要由于春节放假及受气候影响，部分矿山开采和基建项目出现较长时间的停</p>

工，一季度民爆产品的产销量相对较少。

2、公司民爆行业产线方面是否有开展黑灯工厂业务？

答：公司是国内民爆智能装备行业的龙头企业，在国内外建设了 190 多条民爆生产线，其中国内建设 170 多条，占据国内民爆技术与装备转让的主要市场，已与国内生产总值排名前列的大型民爆器材生产企业建立了长期稳定的合作关系。公司的智能机器人、AI 视觉、远程操控系统等核心智能装备和信息技术优势为参与民爆行业黑灯工厂建设奠定了坚实基础，目前公司已参与部分民爆行业生产线黑灯工厂项目，正在积极推进黑灯工厂的建设，切实提升企业本质安全水平。

3、公司在军工业务的拓展进度情况？

答：公司的军工订单正在有序推进当中，公司将自身在民爆行业多年积累的安全、可靠、高效的智能制造装备和信息技术结合运用到军工装备行业，发挥公司的整体解决方案优势及系统集成能力，实现智能化、人机隔离、少人化/无人化的目标。

4、公司智能装备业务的优势及其他领域拓展情况？

答：公司是国内民爆智能装备行业的龙头企业，已与国内生产总值排名前列的大型民爆器材生产企业建立了长期稳定的合作关系。同时公司已将民爆生产中广泛运用的机器人系列智能装备拓展运用到食品、包装、军工、精细化工及电气用纸等领域，并均已获得订单。民爆行业对装备的安全性、可靠性、稳定性有很高的要求，公司在高度重视安全可靠的环境里，实现了生产的智能化、数字化、安全稳定可靠地生产。公司具备提供非标定制化整体解决方案的优势及实力，将依托在机器人、成套智能装备、产线信息化与智能化等方面的技术积累，进一步拓展机器人智能装备的应用范围，扩大公司智能装备的品牌影响力。

5、电子雷管目前行业情况以及公司电子雷管市场规划？

答：民爆行业目前产业集中度较高，工业雷管升级换代取得显著成果，截止至 2022 年底，我国电子雷管生产许可能力为 10.5 亿发，目前电子雷管安全许可能力为 5.2 亿发。2022 年电子雷管产量为 3.4 亿发，同比增长 110%，保持高速增长。公司在积极推进产线并线技术改造，建立电子雷管产能规模优势，实现扩能扩产的同时，不断加强产品销售推广，扩大市场份额。

6、公司的新能源业务开展情况如何？

答：公司积极拓展开拓环保节能领域业务，结合公司的智能集成装备的技术优势，推广模块化智能精准供能系统在民爆企业、医院等企事业单位的应用，主要为客户提供新能源领域的咨询、规划、设计、建设、运营及一站式清洁能源智能化、模块化、精准化解决方案。目前公司的环保节能业务进展顺利。

7、公司在化工原料方面的技术储备和竞争力情况？

答：公司引进消化吸收国际先进的乳化剂生产工艺技术，为民爆器材生产企业提供所需的关键原辅材料；凭借技术和质量优势，已逐步拓展表面活性剂在石化、纺织、印染等领域的应用，满足客户多层次的需求，扩大了市场份额。

8、公司在爆破业务方面的规划？

答：民爆行业的经营模式正在由单一提供产品向提供一体化服务转变。公司通过向下游产业链延伸并购已获得了炸药、雷管生产资质以及运输、爆破等服务资质，将充分利用不断扩大增强的民爆生产爆破一体化资源，结合自身先进的成套智能装备系统和技术优势，围绕采石、矿山开采和矿山修复方面进行深耕，以中小型规模矿山领域以及公路、水利工程等基础设施建设为基础，提供一体化工程爆破服务，不断加强为大型矿山、基础设施建设提供有效增值服务的能力，提升客户运行效能，降低客户运行总成本。

9、公司的研发团队及投入情况？

答：公司自成立以来，一直致力于生产民爆器材的成套工艺技术、装备、软件系统及工业炸药关键原辅材料的研发，在国内具有明显的技术领先和市场占有率优势，在国际上亦享有声誉。公司近几年的研发投入金额逐年增加，且均占公司营业收入 7%左右，通过不断推出新产品和新技术，确保公司在行业的技术创新优势持续领先，占据有利的市场地位。公司研发团队汇集了国家级突出贡献专家、工信部民用爆炸物品行业标准化技术委员会委员、专家咨询委员会委员和省市级专家库成员、教授级高级工程师和各类专业人才，公司持续加强技术研发投入及技术创新，根据市场变化和行业政策指引，加快研发进度和提升科技成果转化能力。

10、公司未来在海外市场的规划发展？

答：在国家“一带一路”战略的发展带动下，公司利用自身在行业领先的技术和装备优势，在海外市场包括俄罗斯、阿尔及利亚、乌干达、蒙古、越南、

	<p>缅甸、尼泊尔、老挝、塔吉克斯坦、乌兹别克斯坦、拉脱维亚、几内亚等国家地区承建了 20 多条生产线，在国内外民爆行业打造了良好的品牌影响力和服务信誉。过去三年由于受全球疫情影响，公司的海外业务拓展进度被延迟。随着疫情政策的放开以及外部环境的稳定，公司将积极推进和深化开展国际合作，通过多渠道、多措施进一步拓展海外市场，出口包括生产线智能装备、工艺技术、化工原材料、危险化学品、民爆产品和爆破综合服务等业务，提高盈利能力。</p> <p>11、公司未来几年业务板块的发展规划？</p> <p>答：公司主要围绕“民爆一体化、精细化工、智能制造、金奥博智慧云”四大业务板块开展业务：</p> <p>（1）在智能制造板块，进一步拓展民爆器材各类产品新工艺、新装备和新技术的研究、开发和应用，将民爆生产中广泛运用的机器人系列智能装备运用到民爆行业以外的如食品、包装、军工等行业，同时积极拓展开拓环保节能领域业务，推进智能制造和信息化建设。</p> <p>（2）在民爆一体化板块，以民爆行业高质量发展方向为指引，以研究开发为龙头、以整合重组为手段、以终端服务为重点，倾力打造集“产、供、爆、研、用”五位一体民爆完整产业链。</p> <p>（3）在精细化工板块，充分利用公司品牌、技术、服务、市场等综合优势，研发生产高安全、高性能、低成本表面活性剂及复合油相，并逐步扩大表面活性剂在石化、纺织印染等领域的应用和市场份额。</p> <p>（4）在智慧云板块，继续发挥公司在民爆行业信息化的领先优势，利用工业互联网、大数据、数字孪生等技术手段，建立健全企业智能网络监管和应急管理平台，为建设少人化、无人化、黑灯工厂打下扎实的基础。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年3月27日</p>