

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：2023-010

重要提示：电话会议调研，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	电话会议调研（兴业证券）
时间	2023年5月31日 16:00 至 17:20
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券 丁志刚 郭亚男 大成基金 朱 倩 魏庆国 曾大鹏 广发基金 何珏威 曹 越 李雅哲 平安基金 王修宝 张 聪 郑春明 人保资产 张显宁 华旭桥 田 垒 新华基金 刘海彬 朱韦康 姚海明 建信基金 张正一 林亮宏 博时基金 创金合信 张小郭 大摩华鑫 陈天友 德邦基金 陈艳妮 东证资管 满 臻 富国基金 孟浩之 国寿安保 孟亦佳 国寿养老 刘崇武 恒大人寿 陈 默 华融基金 杜汉颐 华泰资管 刘 瑞 华夏久盈 周 义 汇泉基金 周晓东 嘉实基金 郑伟彬 金鹰基金 孙倩倩 南方基金 薛 原 宁银理财 罗立波 鹏华基金 杨发鑫 平安资管 刘 博 朴信投资 朱冰兵 天治基金 顾申尧 信诚基金 孙浩中 信达澳银 张 旻 阳光资产 张 雷 煜德投资 管俊玮 长江自营 蔡念恒

	<p>中金基金 张 浩</p> <p>中融基金 孙志东</p> <p>中泰资管 高兰君</p> <p>中意资产 臧 怡</p> <p>中银基金 张 飞</p> <p>中银资管 王 瑾</p> <p>海富通基金 胡耀文</p> <p>光大保德信 张 弛</p> <p>汇添富基金 王 清</p> <p>易方达基金 田仁秀</p> <p>中泰证券自营 袁晓昀</p> <p>Hel Ved Capital 陆亚兵</p>
地点	电话会议（兴业证券）
上市公司参会人员姓名	董事、董事会秘书陈博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事、董事会秘书陈博介绍公司基本情况。</p> <p>1 问：公司今年一季度实现良好的业绩表现，同时也公布了订单数据，下游行业分布怎样？ 答：公司下游主要为石化化工、新能源、矿热炉等应用领域，公司专注于高端智能制造装备领域，产品有助于客户提升生产效率，实现大规模工业生产和智能制造。公司在 4 月 28 日公布了截至 2022 年末的在手订单数据，今年经营形势良好，符合预期。</p> <p>2 问：想了解公司产品从签订单到交付的周期、确认收入的节奏？ 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。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、前端装备条件），与用户协商确定。 订单周期跟产品有关。例如，高温炉前作业机器人订单、多晶硅（不规则物料）后处理智能装备订单的周期较短，智能工厂整体解决方案的订单周期较长；订单周期跟项目类型有关，通常大的新建项目的订单周期较长，升级换代项目的订单周期相对较短。</p> <p>3 问：客户存量项目升级换代的背景？ 答：一方面，公司智能制造装备产品是动设备，有相应的使用寿命，超过使用寿命的装备，客户需要对装备进行更新换代。另一方面，在使用期内客户也可能会有更新升级需求，公司用新型高效的装备引导客户对原有装备更新升级，更新升级后生产效率提高、生产成本降低、客户产品竞争力更强，因此客户积极性很高。</p> <p>4 问：公司在后处理智能装备的竞争对手有哪些？ 答：公司主要智能制造装备产品，在国内应用领域没有同体量竞争对手，公司在行业内技术、产品应用处于优势竞争地位，详见 2022 年 9 月公司披露的公开发行可转换公司债券募集说明书相关内容。</p> <p>5 问：公司拓展电石行业特种机器人业务的契机是什么？ 答：公司在 2005 年已经有工业通用机器人（搬运机器人）的应用，并将机器人控制技术广泛的应用到智能装备产品中，因此，公司切入电石高温出炉机器人是有很好技术基础的。公司针对行业亟需解决的替代高温、繁重、高危人工出炉环节应用，从最开始原创设计，包括源代码、运动机构、工作平台、轨道等都是完全自主研发，历时三年，因此产品开发成功后，会形成较高的壁垒，为未来竞争占据了比较好的优势。</p> <p>6 问：公司在市场拓展过程中，如何选择研发项目？ 答：公司在研发立项上主要参考：①项目是否是用户/潜在用户的关键、急需解决的问题；②项目是否为行业普遍存在的难点，也就是项目未来是否有较大的可复制的应用，是否有</p>

	<p>较大的市场空间；③公司是否有此类技术积累资源。例如：在电石矿热炉领域针对行业痛点，经过三年研发成功电石高温炉前作业机器人，成功后在行业内快速推广应用。2022年度，公司在这一领域的营收接近2亿元，为公司贡献很好的收入和利润。公司产品研发应用以点、线、面的路径进行推进，最开始研发出炉机器人，然后是捣炉机器人、巡检机器人等，最后形成电石智能工厂，形成面的应用。</p> <p>在电石矿热炉领域的高温特种作业机器人的成功研发及智能工厂技术应用基础上，公司持续研发面向硅锰、硅铁、工业硅炉等矿热炉领域的高温特种作业机器人，已陆续取得阶段性成果。</p> <p>硅锰矿热炉领域：首台硅锰出炉机器人客户验收后的优化工作已完成，具备市场推广应用基础，同时启动了成本更具优势的新版硅锰出炉机器人的研发工作。</p> <p>硅铁矿热炉领域：面向硅铁圆盘浇铸系统，首台套已交付客户使用，进入后续市场推广阶段，并已签订小批量订单；硅铁高温特种作业出炉机器人在应用现场进行产品定型工作。</p> <p>工业硅矿热炉领域：首台工业硅高温特种作业出炉机器人已完成客户现场测试交付，进入后续市场推广阶段，并已签订小批量订单。</p> <p>电石矿热炉高温炉前作业机器人→电石捣炉机器人→电石巡检机器人→电石成品后处理智能车间。</p> <p>电石矿热炉高温环境应用→硅锰、硅铁、工业硅矿热炉高温出炉作业机器人，未来有望形成在这些领域的智能制造整体解决方案上的应用。</p> <p>公司在高温特种作业机器人的研发及产业化应用，可以有效打开行业成长的天花板，市场空间有望呈数倍、十倍的扩大，实现以高新技术产品改造传统产业，真正实现“机器人+”的研发、示范和推广应用。</p> <p>7问：想了解公司智能物流这部分业务的情况？</p> <p>答：智能物流解决方案，可实现生产线或仓储库与运输车辆的无缝连接，可广泛应用于国民经济的众多领域，有利于客户集中资源，提高生产效率，释放生产潜能，在用工短缺、环境恶劣等工况下优势更为明显，客户反馈及市场拓展持续向好。2022年智能物流与仓储系统的营收规模首次突破5,000万元，相比较其数倍于本期营收的在手订单量，未来增长潜力大。</p> <p>8问：公司的工业服务+指什么？</p> <p>答：目前公司的工业服务网络主要服务于公司的产品客户，在为公司贡献可观收入和利润的同时，公司工业服务网络资源的商业价值被越来越多的客户、外资企业集团所关注。公司工业服务网络和服务能力，具备承接公司产品以外的工业服务商业机会的可能，实现“工业服务+”赋能，未来值得期待。</p> <p>9问：公司产能情况怎么样，昆山区域总部预计什么时候可以生产？</p> <p>答：公司一直在积极通过扩大外协厂家、扩充生产厂地，提高生产组织效率等方式扩大产能，目前产能问题不大。公司全资子公司博实（苏州）智能已于2022年初在昆山花桥租赁场地，组织生产资源进行生产，（昆山）区域总部的建筑主体预计在2023年底完成。</p> <p>10问：昆山区域总部的产品定位会和哈尔滨总部有区分吗？</p> <p>答：（昆山）区域总部主要重点发展面向新能源企业原材料生产智能制造关键装备及整体解决方案、高温环境特种作业机器人、新技术产品引导的市场升级换代需求，与哈尔滨总部联动，优势互补，共同发展，形成增量规模，以满足相关行业对智能制造装备整体解决方案、智能工厂的市场需求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月5日