

## 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：2025-002

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）
会议	现场调研
时间	2025年3月12日8:30至10:00
参与单位名称及人员姓名	杭州中大君悦投资有限公司                   曲 芳           吴季轩
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><b>1 问：想了解公司智能制造装备产品主要应用哪些领域？</b>            答：公司的智能制造装备产品应用广泛，覆盖石油化工、矿热炉、新能源、粮食、饲料、建材、医药、食品、港口等多个行业和领域。公司致力于为客户提供高效运行的智能制造生产装备，并积极推动智能工厂整体解决方案的应用实施，助力各行业的智能化转型。</p> <p><b>2 问：想了解公司的主要竞争优势？</b>            答：公司的核心竞争优势在于技术领先地位。作为一家技术创新型企业，公司始终坚持技术领先的发展策略，凭借对工业自动化领域的深刻理解和丰富的实践经验，长期保持在行业内的竞争优势。公司的智能制造装备与工业服务业务协同发展，形成了“智能装备”+“工业服务”的双引擎驱动模式，为公司业绩增长提供了有力支撑。</p> <p>自公司成立初期成功开发搬运机器人并实现工业化应用以来，公司不断将工业机器人技术应用于工业自动化领域，拥有自主知识产权的智能成套装备产品，为我国重大装备的国产化和核心技术的自主可控做出了积极贡献，产品也成功替代了进口设备，实现了高效、安全、可靠的运行。</p> <p>2015年12月，公司针对高温电石矿热炉领域自主研发的高温炉前作业机器人取得成功，并签订了首批1.08亿的订单。此后，公司不仅在电石领域取得了技术突破，还面向硅铁、硅锰、工业硅等多种矿热炉高温炉前作业环境进行横向拓展，取得了阶段性应用成果，并陆续签订了产品订单。同时，公司还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，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，公司计划将这些技术进一步拓展至其他矿热炉领域，加速提升公司的核心竞争力。</p> <p>作为国家“先进制造业和现代服务业融合发展试点单位”，公司积极探索新模式和新路径，积累了丰富的经验，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><b>3 问：公司的差异化竞争策略是如何体现的？</b>            答：技术领先是公司差异化竞争策略的核心体现。通过多年在产品技术方面的积累，公</p>

司针对用户痛点进行研发突破，掌握了智能制造装备整体解决方案中的关键装备技术，这些技术在行业内处于领先水平，从而显著增强了公司的综合竞争优势，使公司能够在市场中获得定价优势，保持较高的持续盈利水平，有效实施差异化竞争策略。

**4 问：公司的智能制造装备业务在营收中占比较大，主要原因是什么？**

答：公司智能制造装备业务营收增长的主要原因在于公司积极应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，持续开展技术研发与产品创新，实现了产品多品类扩张。公司将工业机器人技术应用于工业自动化领域，凭借技术领先优势，开发出具有高速、高精度、高可靠性的智能装备产品，主要面向高端市场需求，适用于对高效、安全生产要求较高的客户生产场景，成功替代了进口设备。

从产品线来看，公司的智能装备在国内产品应用领域处于国内领先、国际先进水平，部分产品应用达到国际领先水平。从整体解决方案来看，公司将机器视觉识别、深度学习、机器人控制算法等先进技术应用于多品类创新产品中，与制造业客户的生产场景深度融合，实现了固体物料后处理、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，推动智能制造的发展。

**5 问：公司近年来持续进行多品类扩张，产品研发及应用的路径是怎样的？**

答：公司产品研发及产业化进程遵循“点→线→面”的路径。在进入新行业、新领域时，公司通常以关键单机设备（“点”）切入，突破行业痛点后，快速组成自动化生产线（“线”），随着技术积累和对行业的深入理解，进一步形成智能制造整体解决方案（“面”）的能力。这种路径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，通过新产品、新领域、新应用、新市场打开成长空间，提升核心竞争力。

以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的安全生产和替代人工需求，以工业机器人技术为基础，成功研发了电石（高温）炉前作业机器人（“点”），并相继研发了电石捣炉机器人、巡检机器人、智能锅搬运技术等关键生产作业系统（“线”），最终形成了颠覆行业传统生产作业的智能车间整体解决方案（“面”），实现了少人、无人工厂和智能制造的目标。

**6 问：对于新的研发项目或产品应用方向，公司通常遵循怎样的原则？**

答：公司遵循差异化竞争策略，依托自身的技术优势和综合竞争力，通常选择技术壁垒高、拓展空间大、可复制、市场急需的产品方向进行产品创新和应用。

**7 问：工业服务团队的工作内容主要包括哪些，对公司整体业务有何影响？**

答：公司的工业服务团队主要面向智能制造装备领域客户，提供生产运维管理服务，包括客户生产装置、设备的日常操作、维修、维护、成品入出库、转运、装车等一体化服务。这种专业化服务有助于客户集中资源聚焦核心竞争力，实现降本增效和高质量发展。多年来，公司依托技术领先优势，积极实施产品服务一体化战略，专业、经济、优质、高效的工业服务得到了客户的广泛认可和好评，工业服务业务连年增长，提升了公司整体的经营抗风险能力，增强了公司的核心竞争力，成为公司收入和利润的重要来源。

**8 问：作为公司主要业务组成部分的工业服务业务，未来发展趋势如何？**

答：智能制造装备和工业服务是公司的核心成长业务，均属于国家重点支持和鼓励发展的高端装备制造业和现代服务业。从 2023 年度营收构成来看，这两项业务在公司整体营收中占比达 96%。

公司将充分发挥智能装备的技术领先优势和产品应用规模优势，与工业服务紧密结合，持续推进产品服务一体化战略，确保工业服务业务的长期持续增长。公司专业、优质、高效、先进的工业服务模式是客户连续、稳定和高效生产的优选，能够实现客户与公司

	<p>的双赢。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和生产运行基数的增长而增长，另一方面，公司承接新的较大规模生产运维类服务项目后，服务收入将加速提升。公司积极回应客户深层次服务需求，将推动整体工业服务营收规模持续、长期、稳健增长。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，增强了客户粘性，有效延伸了产业链。目前，公司的生产一体化托管运维服务在国内庞大的潜在客户市场中渗透率还很低，未来具有巨大的发展潜力。</p> <p><b>9 问：公司下游项目的规划与实施对公司业务有何影响？</b></p> <p>答：公司的智能制造装备业务需求不仅来自新建项目，还包括升级换代需求。总体来看，公司在新建项目、升级换代项目以及多品类扩张方面都有良好的项目储备，这为公司业务的持续发展提供了有力支撑。未来公司着力拓展数字化转型和智能化改造智能制造场景，值得期待。详见公司 2023 年度报告公司未来发展的展望相关部分。</p> <p><b>10 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有何考虑？</b></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》等政策文件确立了我国到 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，加速推进智能制造装备研发和工业服务业务拓展。在替代高危繁重环境人工作业的智能装备应用场景中，公司将致力于实现少人、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，公司将聚焦发展业务方向，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）整体解决方案等相关方向的发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 3 月 13 日