

证券代码：002975

证券简称：博杰股份

珠海博杰电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-009

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（网络会议）
参与单位名称及人员姓名	网络会议：璟恒资本、个人投资者若干； 现场出席：太平洋证券、招商基金
时间	2021年7月1日 15:00--17:30
地点	公司会议室、展厅及生产车间
上市公司接待人员	董事长、副总裁兼董秘、董办工作人员等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况</p> <p>博杰股份自创立以来，以电学测试领域为起点，经过十余年深耕与积累，已成为一家专注于工业自动化设备与配件的研发、生产、销售及相关技术服务的公司。产品和服务涵盖消费电子、汽车电子、医疗电子和工业电子等行业，部分产品的技术水平在国内外市场已处于领先地位，目前主要客户为世界 500 强企业，包括苹果、微软、思科、高通和谷歌等全球著名高科技公司，及鸿海集团、广达集团、仁宝集团、和硕集团和比亚迪等全球著名电子产品智能制造商。</p> <p>经营模式包括：研发、采购、生产、销售及服务环节。公司根据不同产品的检测特点及生产过程差异设立若干个事业部（BU），大部分事业部配置销售、项目、研发、生产人员等，提高了设备销售、研发、生产的专业度；各事业部独立运作、独立核算，力争提升管理能力和人员积极性，为公司创造更大的价值。其中，两个事业部是根据行业发展变化和公司战略规划需要，于 2020 年新设。</p> <p>主要业务分布如下： BU1 以消费电子测试业务为主，包括射频、声学、光学等； BU2 以自动化组装业务为主，包括单站组装设备，或将各个组装工序进行连接，形成</p>

自动化生产线；BU3 以电学检测业务（包括 ICT、FT 及自动化测试）等为主。

二、互动交流

1、公司业务领域和前景如何？

答：公司的产品和服务涵盖消费、工业、汽车和医疗等行业，下游主要客户包括苹果、微软、思科、高通和谷歌等全球著名高科技公司，以及鸿海集团、广达集团、仁宝集团、和硕集团和比亚迪等全球著名电子产品智能制造商。

业务占比看，消费电子占比最大，工业、汽车、医疗电子等占比较小。产品系列全面丰富，覆盖射频、声学、电学、光学、视觉等诸多领域。发展前景看，除传统的 ICT 和 FT 电学测试外，集中在消费电子领域，主要产品有 5G 射频测试设备，单站自动组装设备、六面体检测机、AOI 玻璃光学检测设备、点胶机、打包机等。

2、公司业务拓展和目标如何？

答：公司产品系列全面丰富，为实现有效管理和长远发展，按照客户、业务划分为不同的事业部，分别负责不同客户和业务领域，有利于各项业务或技术进行更深度的拓展；根据公司战略目标，每个事业部均设置了相应的业务指标，并且是有增长性的指标。一般传统业务制定稳定增长指标，新产品业务制定突破性增长指标，事业部业务人员围绕客户需求预测制定销售计划，同时也会主动开发新的客户，提升业务量。

3、未来发展的主要驱动力怎样？

答：公司会根据上一年业绩情况，每年制定相应绩效（KPI）和战略（PD）指标。绩效目标一般参考上年业绩制定，不低于上一年；战略目标一般会高于绩效目标，会设定一定幅度的增长（如 30%）。

在原有传统业务基础上，各 BU 及子公司也在不断开发新的标准测试设备，目前开发成功并投向市场的包括射频测试设备、声学测试设备、六面体检测设备、AOI 光学检测设备、点胶机、打包机等。

4、新制产品与标准产品的业务占比？公司产能利用率情况？

答：客户产品存在更新周期短和更新频率快（如每年推出一代产品）的特点，根据客户需求，公司工业自动化设备产品包括新制自动化设备及改制自动化设备收入，其中，新制自动化设备销售收入占各期比例较高，为公司的主要业务来源。未来公司在做好传统非标自动化业务的基础上，也会持续开发更多的标准设备，持续提升标准设备的业务占比。公司针对客户订单需求进行产品生产，产能利用率在 120% 以上。

5、公司如何拓展新的业务领域和客户？

答：公司自成立以来，以电学测试为发展基础，凭借高品质的产品和服务，与行业优秀客户（思科、戴尔等）建立了长期稳定的业务关系，在与客户合作过程中，逐渐延伸产品范围，进入到射频、声学、光学测试领域，进而与苹果、微软等消费电子领域高端客户建立业务联系，紧跟客户发展步伐，深入产品研发，不断的开拓新的业务，从工业电子测试到消费电子测试，抓住了消费电子高速发展的机遇，在自动化行业站稳了脚跟。

在做好传统客户的同时，公司也在开拓国内的优秀客户，将现有产品推广给国内客户或者配合国内客户需求开发新的产品，拓展新的业务和盈利增长点。现在国内的客户业务量也是在持续推进。

6、国内客户的开拓情况，其对产品的要求如何？

答：公司持续开拓国内优秀客户，目前已经和部分客户建立了业务联系，如小米等。在业务合作上，将现有产品推广给国内客户或者配合国内客户需求开发新的产品；在服务客户上，公司对国内外客户均提供及时、有效的服务，在服务效率和沟通上更便捷，效率更高。

与国外客户相比，国内客户的商业交易模式会有所区别。目前，国内优秀客户也非常重视消费电子产品的体验，不断提升产品性能，同时对检测设备提出了新的要求，原来的人工检查或普通设备已经不能满足需求了，开始引进新的测试设备，对自动化测试产品有了一定的需求，具有一定的市场空间。

7、品牌商和代工厂的业务占比如何？

答：公司业务分为品牌商直接下订单或者代工厂下订单，具体业务占比，根据客户的采购策略不同会有一定差异。一般来讲全新的设备，品牌商下单比例较大，对于成熟的产品，代工厂下单比例会多一些。

8、产品在客户采购的业务占比如何？

答：公司产品在客户的采购业务占比根据产品不同，会有一些的差异：部分技术领先产品的业务占比较大，比如 5G 射频测试设备、ICT 测试设备、六面体检测设备等。

9、产品技术优势有哪些？

答：（1）性能对标一流产品：公司通常会选择行业一流品牌设备进行对标，提升设备的性能。主流设备如射频测试设备、六面体检测设备、点胶机等产品主要对标欧

美、日本等品牌。在性能上向一流品牌看齐，性价比和服务上比境外厂商有一定优势。

(2) 稳定的品质管控：公司在与优秀客户的长期合作过程中，不断提升管理水平，推行全面质量管理，严格控制产品品质，产品品质稳定性上得到了保证，赢得了客户认可。

(3) 提升产能、及时交付。公司不断提升运营管理水平，建立了博杰特有的精益管理系统，采用柔性生产方式，提升产能，在应对大批量订单时，能及时交付客户。

10、请问对标公司有哪些？产品与国外产品相比如何？

答：目前国内的自动化设备提供商如运泰利、科瑞技术、博众精工、精测电子等，在某些业务领域与公司存在对标关系，另外国外的厂商如罗德与施瓦茨等在个别业务上存在对标关系。

公司通常会选择行业一流品牌设备进行对标，提升设备的性能。比如说点胶机、六面体检测设备均是这种情况。主流设备如射频测试设备、六面体检测设备、点胶机等产品主要对标欧美、日本等品牌。产品在性能上向一流品牌看齐，性价比和服务上比境外厂商有一定优势。

11、点胶机的市场前景如何？

答：随着科技技术的不断发展和更新，电子产品生产中 PCB 板中电子元件的精密程度越来越高，组装固定方式已经有传统的螺丝固定转变为点胶固定。为满足现有 PCB 板的生产要求，公司研发了高速高精度点胶机，以实现 PCB 板及电子元件快速精密点胶。该产品已经实现量产，实际应用中点胶的速度及精度均达到了世界领先水平，具备较大的市场空间。

12、子公司奥德维的基本情况，以及母公司对其支持情况？

答：奥德维目前员工人数约 140 人，其中研发与技术人员约 90 人、生产约 20 人，以及其他管理职能的人员。近两年业务增长主要得益于六面体检测设备的订单增加。随着订单业务的增加，奥德维也在不断提升管理水平，并已提前规划布局产能来应对业务增长的需求。母公司在各个方面均给予了比较大的支持，以提升管理和产能水准。

13、子公司奥德维的研发情况，未来如何发展布局？

答：除六面体检测设备外，目前研发成功的测包机已经推向市场，还有战略规划的研发项目也正在进行中。目前，MLCC 行业设备大多由国外垄断，奥德维针对 MLCC 产业链的深度研发依旧是公司重点研发项目之一。公司在获悉客户需求、行业痛点时，

通过自主研发的方式研发出能满足客户需求、解决行业问题的设备；同时，也通过行业内具有丰富经验的人员分享一些战略性的经验，实现技术突破。

目前自我研发基础比较扎实，不同的产品有不同的研发组织负责，后续根据业务发展需要，也将相应匹配各类资源。新项目孵化周期预计需要 1-3 年，研发难点依然集中在如何打破国外垄断，实现技术工艺的突破。从市场空间看，视觉检测设备的需求较去年相比，呈上升趋势，奥德维的发展目标定位于抓住市场机遇，实现预期的增长目标。

14、子公司奥德维产品周期，与国外产品相比优势在哪里？

答：一般设备寿命周期为 7 年，但是根据行业发展趋势，设备仍然需要不断升级：老款设备不具备升级条件时，需要更换。产品在性能上向一流品牌看齐，性价比和服务上比境外厂商有一定优势。

国外同类厂商，产品较单一、技术积累比较长，具有一定的行业垄断性。国内也有部分厂商开始涉足该领域，基本属于发展初期，奥德维六面体检测设备市占率处于领先地位。公司也在持续深入研发，在测试精度、速度上不断提升，保持技术领先性。

15、子公司苏州博坤业务情况如何？

答：苏州博坤主要是面对华东地区客户，主要产品包括电学测试、自动化测试等，目前业务情况稳定；新租赁的厂房也在准备中。

16、公司在半导体方面的布局如何？

答：2020 年，公司参股了鼎泰芯源等半导体公司，开始进入到该领域。鼎泰芯源主要致力于以磷化铟 (InP) 为主的 III-V 族化合物半导体单晶材料的研发、生产及销售，产品主要应用于光纤通信、光探测器、红外光学、高频毫米波通信等领域。

通过可转债的发行，公司未来还会继续在半导体自动化检测领域进行深度研发，目前定位在半导体基材缺陷检测设备、晶体生产设备、芯片出货缺陷检测设备等。应用市场主要有半导体材料及芯片等。

17、公司签署的项目投资协议与可转债项目是一样的吗，土地拿到了吗？

答：拟公开发行人可转换公司债券募集资金总额不超过 5.26 亿元，分别用于“消费电子智能制造设备建设项目、半导体自动化检测设备建设项目、补充流动资金”；公司及全资子公司与珠海市香洲区投资促进服务中心签署《项目投资协议书》，拟投资项目主要方向为基建、设备、科技等投入，项目总投资 12.78 亿元，其中固定资产投资总额

	<p>6.39 亿元（包括购置土地、设备、工程设计及装修等投入），资金来源待定。两个项目不完全等同；目前土地购置还在持续推动中。</p> <p>18、未来发展战略、方向如何？</p> <p>答：从公司战略规划来看，在夯实现有业务基础上，每年要寻找一定量的可孵化的项目（如 3 个），至少寻找 1 个可深度孵化五年以上的项目，通过有效管理实现良好发展；从方向来看，公司将遵循当下智能制造的发展方向，寻找行业发展痛点，研发新的技术。</p> <p>部分来访客人还在公司人员的陪同下，参观了展厅和生产车间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 7 月 1 日