

证券代码：002975

证券简称：博杰股份

债券代码：127051

债券简称：博杰转债

珠海博杰电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-009

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）
参与单位名称 及人员姓名	刘玮奇 浙商资管；黄培锐 远信投资；钟贇 南方基金； 茅梦云 国金证券；任嘉 古槐资本；王金帅 吴泽致远； 张帅 上海高菁；刘颖飞 平安银行；王钟杨 珠江人寿； 刘岚 中信建投；李远山 嘉实基金；王萧睿 观合资产； 陈瑜 望正资产；郑哲婧 上海证券；李冠华 江铜甲乙丙； 梁俊鸿 恒识投资；余文涛 前海九创；郭建辉 海南进化论； 王冰 鲸域资产；章扬 儒同均（上海）企管；曹昱 广东正圆； 周辉 嘉富行远；侯旭 山东凯怡；侯瑾尧 广州飞云顶； 郝思婕 上海睿扬；许华东 杭州春雷；温树鹏、钟嘉敏 进门财经； 李峥嵘 雷根基金；夏俊杰、李晓青 仁桥资产； 黄波、朱梦天 光大保德信；施佳碧 方正证券； 卢大炜 西部证券；刘海彬 新华基金；彭翔远 东吴证券自营； 韩美玉、荀彬、汤中建、吴郁然、张俊明 光大证券； 朱伟 方正证券；付敏 方正证券；陈兰心 川商基金； 刘斯斯 海通国际；张展 信达资产；叶青 蜀杉资本； 叶志波 德全志兴；包家昊 远望角投资；苏荣飞 中润东方； 个人投资者若干名
时间	2022年10月27日 13:30-14:20、 15:00-15:40

	2022年10月28日 15:30-16:20
地点	电话会议
上市公司 接待人员	董事会秘书 黄璨
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>董秘黄璨就第三季度披露的业绩、业务情况做简要介绍以后，与投资者进行了交流，主要内容总结如下：</p> <p>1、按下游客户划分，公司在消费电子、新能源汽车、半导体等板块的营收占比分别是多少？</p> <p>答：公司专注于智能制造领域工业自动化、智能化设备及系统解决方案，开发了自动化测试设备、自动化组装设备、工业机器人和整线自动化设备，以及高技术高附加值的智能制造解决方案等多类型、多型号产品系列，业务涵盖消费电子、大数据云服务、新能源汽车、半导体等多领域。</p> <p>从营收结构上看，前三季度公司消费电子领域的业务占60%左右、大数据云服务领域的业务占20%左右，新能源汽车领域的业务占10%左右。目前公司半导体设备尚处于样机阶段，已提供客户进行测试，暂未形成营收。</p> <p>2、目前消费电子行业资本开支在下降，公司展望明年消费电子板块业绩预期如何？</p> <p>答：公司对明年消费电子行业的预测保持谨慎乐观，公司在服务好现有客户的基础上，从测试组装能力向自动化能力方向进行延伸，通过技术的研发进一步开拓公司业务的能力范围，从而获取更多项目机会及订单；而在消费电子领域也存在的新机会如AR/VR等可穿戴设备，公司已接触一些客户的需求，并且在积极对接中；另外公司会积极在下游行业如汽车电子和大数据云服务等业务做好布局；预期在消费电子板块表现可以比较平稳发展。</p> <p>3、新能源汽车业务主要涉及哪些内容？</p> <p>答：公司新能源汽车业务在车载PCB板以及车载摄像头、车载屏等终端领域去做测试和组装设备的研发，以及从单一设备向整线自动化设备进行延展。从整体上看，公司在测试组装能力和AOI检测能力已有大量的技术积累，在技术、模块化能力的迁移上有非常好的基础，可以支撑公司在能力范围内进行技术迁移。</p>

4、 公司第三季度的在手订单的情况大概是什么样？ 订单的执行情况如何？

答：公司在手订单是实时滚动的水平，在手订单平均在 4-5 亿左右，订单的执行情况不同板块有不同的周期，相对来说消费电子的订单，它的成熟设备一般 3 个月左右可以执行完毕，较长的可能到 6 个月。如果是需要研发的新设备，可能需要 1-1.5 年。而汽车电子板块的订单，周期会稍微更长一些，因为涉及到适配客户的要求，周期在 1-1.5 年。

5、 公司汽车电子业务的下游客户主要有哪些？

答：公司下游客户有一级供应商以及整车厂，但是目前供货主要是供给 TIER1，客户已覆盖国内外知名厂商。

6、 公司在手订单中有多少是汽车电子相关的？ 明年预期情况如何？

答：从全年整体上看，汽车电子预计能确认营收大概占 10%左右。这两年公司在营收结构上会有一些调整，大数据云服务和汽车电子的新增业务预计基本与消费电子下滑预期的持平，所以整体上预期是平稳发展为主，在业务牵引上，大数据云服务和汽车电子相关业务，公司会投入资源持续发展。

7、 前期公司披露可转债到明年 2 月都不下修，公司后续会再考虑下修吗？

答：该事项公司尚需结合公司实际情况及进一步研究市场情况再确定，目前尚未形成比较明确的方向。

8、 大数据云服务业务三季度实现营收多少？主要的下游客户有哪些？明年业务的增长趋势如何？ 业务的核心竞争力主要体现在哪方面？

答：公司大数据云服务业务营收占 20%左右。大数据云服务业务的下游客户和公司在消费电子领域的客户基本是重合的，主要是世界 500 强企业和国内知名云存储服务商企业。从增速上看，公司对该业务保持乐观态度。在行业技术升级迭代的基础上，公司在该业务可以提高渗透率，通过先进的测试手段和技术导入实现原有供应商的替代。同时公司会对客户进行筛选，保障毛利率水平。公司在大数据云服务业务的核心竞争力主要表现在公司对客户的业务理解，凭借自身在电测领域的技术积累优势，可以快速准确理解客户需求，为客户推出符合其需求的解决方案，例如为客户推出独有的自动化

立体解决方案。

9、公司第三季度在 AR/VR、智能手表等可穿戴领域的营收占比是多少？国内外主要客户有哪些？

答：目前公司在 AR/VR、智能手表等可穿戴领域实现的营收规模还比较小，尚未进行单独的占比统计。现阶段公司在该业务主要是打造射频、声学、光学等多工位的测试和检测的一站式解决方案。公司跟国内外知名的厂商都有深入的交流，目前公司已有设备发到客户进行测试。

10、公司在半导体领域，公司主要切入哪个方向进行业务布局？公司自身孵化半导体设备样机是晶圆检测还是硅片类的检测？

答：在半导体上公司有几个布局方向：一个是检测类设备相关的，如 AOI 视觉检测类的项目；二是基于公司电测能力去延展和迁移的相关半导体设备，涉及到半导体制程中前道、后道相关的检测和测试需求。除此之外，公司刚收购了一家半导体划片机领域的企业，该企业主要瞄准半导体客户去做布局，目前其主要产品为刀片切割设备，未来计划引入团队做激光切割设备。后续公司会整合市场、研发、供应链等资源赋能该业务的发展。

公司目前形成的设备主要是应用于前道晶圆的检测，可实现的功能有点位检测、平面度检测、表面瑕疵的检测。

11、公司今年管理、研发投入都挺多，主要是人员增长还是薪酬等开支增长造成的？

答：公司的研发人员规模和在一些孵化项目上的研发费用都有增长，同时公司也会根据自身发展情况对人员结构进行调整，目前公司总体人员在 2 千人左右。另外在招聘人员上，进一步提升招聘人员质量，公司的研发人员需求都是瞄准高等院校毕业生进行招聘和培训。

12、公司未来的战略规划安排？

答：公司一直在测试检测领域做技术的深耕和布局，未来公司会沿着机器人软件算法、运控能力、AOI 视觉检测人工智能这三个核心技术能力上做深入的研发和布局。在这三个能力架构的基础上，公司会积极对接下游的客户需求去布局一些功能模块，如光学、声学、电学、射频等测试领域。在第二增长曲线上，公司在 MLCC 及半导体领域的布局已有初步成效，其中奥德

	<p>维在 MLCC 领域实现技术的突破，累计实现不错的订单，目前公司在叠层机、测试机做了进一步的布局，未来公司会继续沿着 MLCC 上下游制程去实现设备的覆盖及能力的提升；在半导体领域已有样机，一是在前道晶圆表面瑕疵检测、平面度检测，二是分选设备，同时也有收购一家半导体划片机企业。</p> <p>在业务能力端上去实现能力的迁移，公司主动匹配客户需求及产业政策的布局，在国内外多个地方建立分公司或工厂，实现快速响应客户需求。</p> <p>另外公司会同步梳理和强化集团化管控，聚焦以形成资源最大化，为公司在业务和新客户市场上实现增长进行赋能和支持。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次交流活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）</p>	<p>无</p>