

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：2022-008

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	铠泓投资 蔡曦；泽铭投资 安晓东；纯达资产 李珂薇； 汇盛资产 杨宜洋；鲲鹏恒隆 彭飞虹；晖弘私募 区柏均； 榕树投资 吕言；珠光私募 李小康；前海粤鸿金融 黄新耀； 九旭资产 李嘉；国弘私募 邱晓云；景瑞私募 陈观瑞； 国信证券 廖嘉敏、朱成考；金光紫金 李润泽；尚诚资产 杜新正； 大步牛投资 喻罗毅；新价值投资 张旭、钟曜璘；银石投资 丘国山； 前海慧网 张钊、王祥；粤信金融 胡振邦；睿德信投资 肖斌； 前海熙华 刘杰冲；天创私募 李永贤；驰马奥投资 毛冰冰； 抱一资产 付海涛；前海穗景 黄绘敏；潮金投资 陈荣民； 诚协投资 朱玲妹；玄同资产 袁益桢；壹宸投资 曹志平； 向日葵投资 徐凌飞；珠海上市协会 罗国政；价值在线 颜昭钦、王佳欣； 个人投资者若干名。
<b>时间</b>	2022年9月27日 15:00-16:00
<b>地点</b>	线上腾讯会议方式
<b>上市公司 接待人员</b>	副总裁刘晓勇、财务总监张彩虹、董秘黄璨、董办工作人员
<b>投资者关系 活动主要内容介绍</b>	董秘黄璨就公司半年报经营情况做简要介绍以后，公司接待人员与投资者进行了交流，交流主要内容总结如下： <b>1. 公司未来的资本开支计划？</b>

答：目前公司未来的资本开支主要在 IPO 的募投项目和可转债的募投项目上，其中 IPO 募投项目建设的自动化产业园已基本建成，预计 10 月部分事业部会迁到新园区办公；而可转债募投项目拟建的总部大楼目前正在进行方案的设计和规划，争取尽快动工，用 3-4 年时间完成建设。

**2. 公司目前在手订单同比增长情况？增幅是多少？主要来自哪些领域？**

答：截止 6 月 30 日公司的在手订单整体比去年同期增长 20%，其中核心业务在手订单规模较去年同期增长约 50%。其中最大增幅的是汽车电子领域；另外大数据及云服务设备及系统业务也有较快速的增长，主要得益于公司在该领域市场渗透率的提升，以及 DDR4 到 DDR5 技术升级换代的需求。

**3. 公司有哪些设备应用于新能源汽车领域，目前占公司业务的比例？客户主要是哪些整车厂？汽车电子业务的竞争格局？预计未来的市场规模？**

答：公司业务切入汽车电子领域，主要基于公司的底层技术能力以及新能源汽车市场的发展前景。随着智能驾舱，摄像头雷达等等车载智能硬件市场需求越来越多，车载 PCB 板需求是传统燃油车需求量的 6-8 倍，相应地，针对车载 PCB 板级测试需求也相应快速增长；同时随着新能源车的电动化、智能化的发展趋势，未来的新能源汽车下游的需求不仅是测试，还有组装的需求，公司目前已经研发成功了一条完整兼具检测和组装的整线设备，并实现了销售。公司下游客户既有整车厂，也有整车厂的一级供应商。国内外的新能源车头部公司都有在覆盖和接触。国内市场传统做汽车电子检测设备的企业规模体量较小，暂时还没有上市公司，当前这块市场的玩家有汽车电子厂内部孵化的设备团队，以及消费电子测试检测设备厂家转入汽车电子领域的。仅就新能源汽车中 PCB 板级测试设备需求，每年按 1000 万辆新能源汽车来测算，对应测试设备需求量预计有百亿级别。

**4. 消费电子的迭代周期？**

答：消费电子目前迭代最频繁的是手机与可穿戴产品。其中，手机领域通常是小迭代，一年一迭代，大一点的迭代，2-3 年一个周期。产品的小迭代对公司的测试产品需求影响较小。影响较大的像 4G 到 5G 的迭代，周期会比较长，测试需求也会有较大的提升。而可穿戴产品的迭代周期则没有明确的概念，基本上是每年出新品，产品差异不大。其中国内品牌的产品小迭代周期比

国际品牌的短，大概是九个月左右。

**5. 这两年公司业绩一直下滑，有哪些应对策略？**

答：从 2022 年半年报可以看出公司已经采取了一些应对措施。上市时公司营业收入主要来自消费电子领域，近年公司基于技术同心圆战略，成功开拓了不同领域的下游客户，下游消费电子客户贡献的营收占比已经有所下降。比如上半年公司大数据及云服务测试设备业务收入已经占到公司整体营业收入的 20%，而且随着存储需求的不断提升，相应市场也将保持长期稳定增长；新能源汽车领域的测试设备和组装设备在手订单突破去年同期，相关业务收入同比增长约 200%；另外公司已在半导体、电子元器件上布局；公司基于自身底层技术能力包括 AI 智能、自动化控制、精密运动控制的研发等，能支撑公司在不同领域及不同行业设备中实现快速跨界和落地的能力，公司希望通过这样的布局，打造出更加稳健的商业模式，从而推动公司业绩稳步、持续的增长。

**6. 公司跟科瑞技术、运泰利等竞争对手相比，优势在哪？**

答：科瑞技术及运泰利都是 A 股市场非常优秀的公司，它们产品的重心、业务方向与公司不同。它们的产品组合与公司的产品主要是围绕客户的不同需求去做协同，存在小部分重叠的情况，但在整个公司体量中占比非常小。而公司的优势在射频技术、5G 毫米波检测技术、大数据云服务的电测技术，在行业中都处于比较领先的地位。

**7. 参股子公司尔智机器人有研发机器人核心部件、伺服电机、减速器控制器等产品吗？目前产品的应用到哪个阶段？**

答：参股子公司尔智机器人的产品协助机器人已经在量产交付阶段，主要应用在大健康跟教育这两个市场，在底层核心的元器件有深入的研究开发，如谐波减速器关键的一些零组件，已经完成深度的开发，进入批量的量产交付阶段。

**8. 大数据云服务业务占比？主要的应用场景？**

答：上半年公司大数据及云服务测试设备业务收入已经占到公司整体营业收入的 20%，产品主要是应用在存储器、服务器板级的电测领域。

**9. 公司的境外业务主要是哪些区域大客户？**

答：为了开拓海外市场以及近距离的贴近客户的交流及交付需求，公司在

美国设立了子公司，在越南、墨西哥设立了工厂，公司会围绕着前期积累的优质客户如苹果，亚马逊，谷歌等继续做好服务。另外公司在国内的业务也逐渐成长起来，如舜宇光学、东山精密等也是公司的客户。

**10. 对比第一季度同比下滑的情况，公司第二季度营收和利润同比已恢复增长，这种趋势在下半年会继续保持吗？**

答：就整体经济环境而言，存在一些不确定性因素，如上半年疫情导致公司部分订单交付延迟和物流延迟的情况，公司全年的目标是希望在营业收入上保持稳定的态势。

**11. 公司回购的股份是用于股权激励？公司的现金流是否充裕？资产负债率较往年提高了约 10% 的原因？**

答：回购股票的用途是将来用于员工的股权激励；公司目前现金流比较充足；资产负债率提升的原因是去年可转债的发行，目前大部分可转债尚未施转股。

**12. 公司在半导体领域如何布局？半导体业务对应的市场体量？子公司奥德维在机器视觉方面有哪些布局和技术优势？**

答：公司在一两年前已对一些项目进行孵化和研发。公司会延续自身底层核心技术能力去做相应的布局，另外有合适标的也会考虑通过外延投资、并购方式去布局。半导体设备的市场体量在市场上有很多相关研报可供参考，随着国产替代进程推进，国内设备厂商的机会会越来越多。过去几年奥德维的六面外观检测设备基本已实现进口替代。奥德维是行业内最先应用的人工智能 AI 算法以及元器件的高速检测技术，充分奠定了其在被动元器件领域的外观检测地位。同时，奥德维结合前期沉淀的高速高精度的运动控制能力，已经开发出来被动元器件领域的测试包装机，目前已在量产阶段，设备的效率、品质、稳定性都已得到客户的认可。但受整体大环境和消费电子行业波动影响，客户新购设备需求暂不是很旺盛。另外，奥德维也同步在与国内最优秀的一些被动元器件企业协作开发新的产品，后续产品成熟了，公司也会尽早与投资者分享。

**13. 公司未来三年的规划？各经营领域哪一块的业务的利润率、贡献率会比较高？**

答：公司长期深耕于工业智能化和自动化，未来会在这方面做更深入的布

	<p>局。从产品形态上看，公司会进一步从设备到整线，再到高附加值和高技术含量的解决方案方向进行拓展，同时，我们也会横向或者向上游去拓展相关产业机会，如新能源汽车、大数据云服务器、电子元器件，半导体等领域。</p> <p>公司产品的整体毛利水平比较高，从占比上看，上半年消费电子业务占比约 50%-60%，汽车电子和大数据云服务业务占比约 30%，另外还有一些技术服务和配件业务。</p> <p><b>14. 公司在 5G 毫米波方面有哪些技术储备及布局国内 5G 毫米波应用市场前景如何？对经营业绩会带来哪些影响？</b></p> <p>答：公司在 5G 毫米波的测试空间、兼容性、测试条件等领域有比较多的技术储备。5G 毫米波的应用载体，目前除了手机这个载体，其他像 AR/VR、智能驾驶、远程医疗等产品都还在研发中，5G 市场需求非常广阔，但应用的需求落地时间尚不确定。另外 5G 毫米波的基站功率消耗量大，使用成本高，运营商会基于经济效益动态调配安装需求。</p> <p><b>15. 公司新厂区投入使用时间？新厂区可以带动多少产能的提升？</b></p> <p>答：新厂区自动化产业园已经基本建成，预计 10 月部分事业部会迁到新园区办公。公司的产能与一般的产能概念有所不同，公司实际生产能力取决于研发设计人员和生产人员等所投入的工时数量。公司将会根据自身实际情况合理分配安排。</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>