

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：2021-016

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 type="checkbox"/> 现场参观 √其他（腾讯会议）
参与单位名称及人员姓名	华西证券 俞能飞、张晨飞；华泰证券 张劭文；高熵资产 邓浩、何金刚；银华基金 张珂；兴全基金 李扬、厉之千、朱喆丰
时间	2021年11月26日 15:00-16:10
地点	公司会议室
上市公司接待人员	副总裁刘晓勇、财务总监张彩虹、副总裁兼董秘张洪强、证券事务代表何淑恒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就基本情况、经营业绩、未来展望做简要介绍后，相关人士与投资者进行了交流，主要内容总结如下：</p> <p>1、对公司检测设备而言，从4G到5G，UPH和需求量有何变化？</p> <p>答：整体来看，5G毫米波终端设备UPH比4G终端设备低，因为其需要测试天线的方向和角度相比较多，5G毫米波的天线模组也不同，一根天线上有多个或者说多组天线，组成一个5G毫米波天线。</p> <p>关于5G市场，目前大规模量产使用5G毫米波测试设备的主要为国际品牌商，国内主流应用的是5G Sub-6GHz标准的测试设备，具有5G毫米波性能的手机终端设备较少，国内5G毫米波的手机终端市场还未到大规模量产阶段，行业成长发展需要一定周期。但国内市场有优势，可以用较为经济的方式获得5G体验。而需求量取决于多种因素，比如客户终端测试的测试效率、测试要求、测试工艺，未来行业应用场景、方式等。</p> <p>按照客户以往严格测试要求来看，5G毫米波的需求大于4G相关需求。对于客</p>

户来说，需要综合考虑产出，客户会随着行业及新技术的发展不断寻找、动态调整投入产出平衡点。

2、目前 5G 毫米波和 sub6 测试标准的设备收入分别如何？从应用领域来看，射频测试设备收入分布情况如何？

答：目前国内市场主要以 5G sub-6GHz 测试标准的设备为主，部分国际市场以毫米波检测设备为主，sub-6GHz 和毫米波是 5G 射频组网的两种制式，sub-6GHz 标准的应用更具灵活性，可应用的频段范围更广、场景更多。

5G 毫米波射频测试的应用主体，目前还是以移动终端手机为主，如家用终端、物联网等相关领域，通过以往的通讯方式建立联系。

3、公司射频测试业务的占比情况如何？从公开信息了解到，公司射频检测业务的毛利率有回升，具体如何？

答：公司以往未具体列示射频测试设备类的明细占比。2020 年较为特殊，除此之外历年的射频测试设备类的占比变化不大。由于去年是 5G 元年，相关设备毛利率有一定提升，而新产品盈利能力也相比较强，会对整体毛利水平有一定的拉升。

4、公司在视觉检测领域有较多布局，包括六面体检测、AOI 光学检测等，目前进展和未来规划如何？

答：在视觉检测领域，公司已有长期布局，相关子公司奥德维和博韬，聚焦于该领域的业务（细分领域会有不同）。公司六面体检测设备在行业内具备一定的优势，获得诸如麦捷科技、顺络电子等多个客户认可，为客户提供很好的解决方案。公司也将继续扎根于行业深耕细作，挖掘行业痛点，帮助行业产品更好更快地实现升级迭代。而 AOI 光学检测设备也已逐步在客户端试用，有形成一定量的订单，但行业需求的释放需要一定时间。此外，公司也会持续关注 and 布局具有视觉和 AI 特征的领域。

5、子公司有推出测包机，是否会由于六面体设备需求的放量，带动测包机的需求？

答：测包机跟六面体检测设备是上下相关工站的两类设备，六面体检测设备的放量，对应的测包机需求也会相应增加。公司在进行技术研发、推出新产品的同时，也在进行下一步的技术储备。

6、公司视觉检测业务趋势是否有较快的发展？

答：在六面体检测设备应用到的 MLCC 片式电容器领域，过去世界上相关头部企业主要集中在日本、韩国。近几年片式电容器行业成长很快，中国企业在该领域也取得长足进步，国内相关企业在被动元器件片式电容器投资较大，所以从市场及客户的发展情况来看，此类业务的市场空间比较清晰乐观。

7、公司研发投入较高，也在积极研发通用性更强的标品，未来计划增加通用产品业务吗？

答：是的。公司通用的标准设备，在设备硬件方面，出货给不同的客户通常没有较大差异；但是软件方面，会基于客户需求进行定制。举例来看，六面体检测设备，从硬件上来看，是一款通用的标准产品，但由于客户生产工艺或检测标准不同，通常会对软件在算法上进行调整。

8、从 2021 年相关数据来看，公司境内客户占比有所提升，是因为公司战略发展方向导致还是受疫情影响？长期来看，境内外预计收入情况如何？

答：在与现有客户保持良好合作关系基础上，公司亦在同步积极拓展新的国内外客户与业务。公司聚焦于挖掘行业痛点、为客户解决难题和创造价值，研发生产出行业普遍适用的标准设备，也为自身业务实现更多的增量；关注自身能否更健康、高质量的长期发展，努力实现双赢或者多赢，不局限于具体客户性质或所属区域。

9、公司研发的 MiniLED 相关测试设备，主要是对产品进行外观还是性能检测？

答：MiniLED 属于新兴市场，尽管 A 客户小部分产品已使用此类技术，但整个行业的生产供应链还未达到成熟阶段，公司将持续关注，适时调整业务布局。

10、公司实控人持股情况及分工合作如何？

答：公司三位创始人即实控人王兆春先生、付林先生、成君先生合计共直接持股 52.19%；其中王兆春先生、付林先生还通过持股平台，间接持有公司一定比例的股份。三位自然人按照上市公司治理准则履行各自职责，王兆春先生任董事长，主要致力于把控公司战略发展方向，也作为法人代表，对公司整体负责；付林先生任副总裁，主要致力于技术研发的可持续发展；成君先生任监事会主席，对董事会决策、机制运行情况进行监督。

三位自然人股东为一致行动人，在重大事项决策方面，严格遵照一致行动人协议约定执行。实控人多年来均从事公司主营业务相关制造业，对行业发展有敏锐感知，在战略、治理、技术及运营等方面，积累了独到的经验、见解及默契。

11、公司电学、射频、声学、光学等领域的收入占比大致如何？

答：从以往数据来看，电学是公司传统优势业务，因为应用到的产品类别较多，所以占比略高；其次是射频、声学，而光学等设备收入占比相对较少，但是伴随行业发展、业务调整，各类设备的收入占比会有所动态调整和波动。

12、公司未来几年发展潜力较大或重点发展方向如何？

答：从目前市场环境来看，电学测试是公司传统优势业务，公司有较为长远的规划及长期投入，电学测试相关产品，也是公司主导产品。随着公司在半导体测试领域布局，视觉测试与电学测试得到结合运用，具有以上两种技术特征的产品，可能成为未来成长的动力之一。射频测试领域随着行业发展升级迭代，比如从 4G 到 5G 毫米波且较为成熟后，相关设备需求会有阶段性增量，但整体市场需求取决于行业技术发展，公司将会密切关注相关领域的动态。此外，公司也在持续孵化不同领域项目，力争拓展新的业务增长点。

13、视觉检测市场阶段和布局如何？

答：从理论及市场存量看，只要具有玻璃盖板类的产品诸如手机、平板等均有检测需求，该类设备市场的前景被看好。但由于行业发展、生产成本等原因，目前很多企业还在人工检测与设备检测之间寻找平衡点（相关检测需求或某些环节还可以用人工等方式进行），但随着行业发展、对产品质量要求提高，此类设备需求量会有很大的变化。公司在该领域已有技术储备，也将不断提升产品竞争力，更好地为客户创造价值。

14、公司点胶机的技术参数，相较于龙头供应商情况如何？目前销售情况如何？

答：公司研发生产的点胶机，以高速高精度点胶机为主，在特定细分领域，公司产品优势较为明显。对于高速高精度点胶技术，其运动控制跟视觉技术的应用非常重要，公司在视觉技术上做了充分的准备，技术中心潜心致力于研发相关底层技术，为公司点胶机在未来特定细分领域的市场空间打下良好基础。

相关设备已逐步在一些半导体后端制程领域、线路板、柔性电路板领域客户端进行试用或形成订单。

15、能否介绍公司在 LED 灯串领域的布局？

答：公司有成立专门的事业部统筹此块业务。在行业中，公司较早的研发生产

	<p>了一款全自动 LED 铜线灯的全制程设备，该设备目前在市场上反响较好，目前公司也在持续研发新的下一代产品。</p> <p>16、光学和视觉检测区别如何？</p> <p>答：公司光学检测更多检测显示相关元器件类，比如显示屏质量，如检测色差、色温波长等。公司视觉产品应用场景更多，类似于机器的眼睛，除了前述提及的视觉检测设备，还可以应用到比如高速高精度点胶机，点胶机的控制，三维立体的空间控制等，这些都需要运用视觉技术来提高设备技术精度。</p> <p>17、除了 A 客户，按照电学、射频、声学、光学等领域，公司其余客户主要以哪类为主？非 A 客户毛利率是否低很多？</p> <p>答：公司研发生产的设备可以应用于行业类客户，不局限于某一个客户，毛利率情况，主要取决于客户的结构、性能需求等，不以客户区分。</p> <p>18、公司今年四季度或明年行业需求或业绩情况如何？</p> <p>答：根据下游客户需求以及行业的周期性变化，结合公司已实现业绩和以往的季度特征，这个情况可以有个初步的判断。目前，公司业务正常稳步推进，各事业部及子公司都在积极努力获取新的业务。</p> <p>公司每年会根据上一年业绩情况，制定相应的绩效（KPI）和战略（PD）指标，并定期进行回顾和调整。从当前来看，随着市场和客户需求的变化，实现情况亦会较设定的指标有所动态调整。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 26 日