

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：2023-004

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	建信信托 余雷；国寿安保基金 葛佳；兴业自营 施萌予；海富通基金 刘海啸；华泰证券资管 陈晨；凯石基金 陈晓晨；度势投资 顾宝成；趣时资产 趣时资产；景顺长城；中意人寿 李含潇；华西证券 马行川；睿璞投资 熊小铭；嘉实基金 李大炎；信达澳亚 郭敏；民生加银 李由；财信证券 王定昌；中信建投资管 曹世凯；中信期货 康特榛；榕果投资 侯波；中银国际自营 常思远；东吴证券 李勇；兴银基金 何畅；中泰资管 蒋婉滢；万家 张黛翎；浦银安盛 邹学文；橡果资产 魏鑫；东方红 陈思远；上海天猷投资 曹国军；睿扬投研 屈霞；进门财经 杨晞玥；国泰君安 顾一格；国寿安保 方旭赞；兴证全球 黄志远；汇添富基金 李泽昱；银华基金 陈晓雅；中欧基金 张杰；民生加银基 李由；国泰基金 谢佳怡；中银基金 武苇杭；华宝基金 孙嘉伦；浙商证券 金豪；广发基金 吴晓钢；华兴证券 刘金羽；尚诚资产 杜新正；世纪景顺 卫立；交通银行 袁文静；平安银行 陈鹏飞。
时间	2023年6月12日 13:30-14:10 2023年6月17日 10:30-12:00
地点	公司办公室、展厅
上市公司 接待人员	董事会秘书 黄璨

<p>投资者关系 活动主要内容 介绍</p>	<p>一、董事会秘书黄璨就公司业务近况情况做简要介绍：</p> <p>在管理层面，公司近期在进行内部组织架构调整。在经营层面，公司在通讯、服务器、新能源汽车电子板块有营收基础，半导体划片机、MLCC 也有比较好发展趋势，需要不断引进研发人才去把战略布局落地。</p> <p>在新能源汽车电子方面：新能源汽车业务已经提到集团层面，公司会持续跟进资源投入和项目进度、引进人才，希望把它做大做强。拓展模式是在国内先完成样板线搭建，再延伸到海外。公司今年计划在美国和墨西哥强化当地研发能力和铺设生产线能力，更快响应客户需求。美国、墨西哥由于制造业外流，本土制造业比较缺乏，所以看好在这两个市场快速增长。</p> <p>在半导体和 MLCC 方面： MLCC 和半导体划片机均属于海外设备垄断的市场。公司的产品设备从参数性能和客户下游检测参数可以和进口设备相媲美，意味着国产设备的技术能力已经具备，公司将进一步开拓市场能力。MLCC 叠层机和高速测试机每台价值量 300 万-500 万左右，是高价值、高毛利率的产品。半导体方面，今年公司的目标是进入大厂，形成品牌影响力。</p> <p>营收目标：通过降本增效，公司希望实现营收和净利润恢复。研发投入一季度同比增长 70%，绝对值 5000 万左右，预计今年全年研发投入相比去年增长明显。</p> <p>二、董事会秘书黄璨与投资者进行了交流，主要内容总结如下：</p> <p>1、公司划片机设备的研发和技术跟其他公司比起来有什么不一样，有什么竞争优势？</p> <p>答：划片机被日本 disco 公司所垄断的，公司对标着 disco，产品还在做进一步的技术研发，在设备的稳定性、参数的一致性等技术环节，需要持续不断研发和改进。公司一方面寻找日韩在半导体领域的专家进行技术拆解，另外是不断去寻找突破重点的客户，在客户端应用场景里面不断试用来提高设备性能。今年的重点任务是在国内去突破半导体行业的龙头公司，快速打响在国内半导体领域知名度和影响力。</p> <p>2、公司在 AR 和 VR 的这种业务方面有没有什么变化？</p> <p>答：公司前期在 AR/VR 领域主要是射频和声学相关的设备；现在开始往光</p>
---------------------------------------	---

学的设备去做研发，已经具备整线测试的能力。整体来看，比较大的客户是 Meta，每年跟随整个产品设计的周期基本上和客户都有交易额。今年 Meta 的新一代产品产线需求一直持续在释放。后续看好下游技术创新带来的需求驱动。

3、公司和英伟达这合作的情况？之前公司跟英伟达有其他业务的沟通吗？

答：公司去年与英伟达在 ICT 测试上做了初步的尝试，去年有小几百万，今年大概有 1000 多万。公司的能力得到了客户的认可；六月份公司管理层及该业务负责人还会再次前往美国与客户做深入交流。因为后续的 FT（功能端测试）的需求会更大，公司希望能与客户在这些领域去形成一些业务合作上的探讨。

英伟达后续会是非常重要的客户，公司会持续跟进在服务器算力领域里的机会。客户在主板上的算力服务器和 AI 服务器会有变化，公司会持续跟进。

4、公司今年三月份发布了国内首台高速测试机，可以分享一下这个机器的发布构想，和未来几年的部署的情况吗？今年和明年有什么样的目标？

答：公司发布的国内首台高速测试机主要应用于 MLCC 领域，是继公司做的 MLCC 六面体外观检测设备之后的又一款去打破海外设备垄断的机器。另公司还在布局 MLCC 其他设备。目前高速测试机已经有小批量在发货。下游产能和需求一旦恢复，该款设备能快速实现交付。

市场端要看下游，特别是下游国内 MLCC 厂家加工率的提升以及新建产能的计划。公司也在探讨日本和台湾的业务机会，今年发送六面体机设备到日本，测试机还在找合适的机会去做输出。

5、去年公司在汽车相关领域的营业收入有非常大的增速，公司在新能源领域的产品方面做了什么努力？开拓了哪些汽车电子方面客户？

答：汽车电子方面，公司会沿着几大系统去做，一个是三电系统：包括 OBC 逆变器、马达等；二是智能驾驶的摄像头、雷达等；三是智能驾舱的大

屏、电子的模块和零配件。公司在这方面研发现在已经覆盖了大概六七种产品，同时识别出来大概有二十多种的零部件都是可以覆盖和应用，目标是逐渐的把这些能力都搭建起来。

从客户来看，海外公司会去主攻 T 客户；今年公司有给国内客户做 4D 雷达相应的整线项业和 OBC 的项目。国内客户有蔚来等新能源汽车客户。

6、今年 T 客户降价对市场冲击比较大，在 T 客户方面，最近有什么变化吗？跟 T 客户的交流处在哪一个阶段？

答：公司比较看好跟 T 客户在墨西哥工厂的合作，一是在当地竞争对手比较少，二是一些本地的供应商的能力跟国内相比起来还是有比较大的差距。为了响应 T 客户前期研发的诉求，公司也会在美国子公司加强研发的努力和初试线的能力。

去年公司将业务送到了 T 客户墨西哥的工厂，今年公司直接跟 T 客户对接，并且和墨西哥工厂负责人做了比较深入的沟通。

7、目前公司在 AI 领域的布局？

答：① 将 AI 技术运用到了视觉检测的领域中，目前公司的 AI 算法是自主研发的平台，可以将算法导入到公司的设备里面，不仅可以提高视觉检测的精准程度，还可以应用于像定位量测等的多种应用场景，帮助公司更好的响应客户需求；② 服务器检测领域，对公司而言，AI 服务器和普通的服务器可能是主板设计的一些差别。公司在这个测试领域已经是全球细分领域的龙头，并且公司也在跟英伟达合作。

8、公司上述多个方向的布局目前情况是怎么样的？比如下游需求恢复情况？每一个部分如测试机、消费电子，哪个方向现在处在什么样的阶段？

答：下游预期较好的是通信和汽车电子板块。这两方面整个下游行业的需求和客户端的需求是较明确、急切的。半导体和 MLCC 方面，公司走的是国产替代，长期来看问题不大。中国 MLCC 进口量占到全球 70%，如果生产能供应上需求，国内厂家增长空间是非常大的。对于半导体划片机来说，公司是从零到一的突破，重要的是先要把影响力和品牌打出去。

	<p>9、公司的综合毛利率从 2021 年以来是呈现下降的趋势，今年一季度是 47.46%，毛利率下降的原因？</p> <p>答：公司对毛利率一直有管理，在筛选项目上会去看毛利率。40-50%的毛利率水平是基本线。下降原因主要是之前 5G 射频相关高毛利业务拉动公司整体的毛利的上涨。这几年因为 5G 不及预期，该设备的出货相应减少。公司一直在做比较高价值产品的研发投入，不断研发新产品去维持高毛利率，包括半导体、MLCC 领域相关设备。</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>