

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：2022-007

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	广东上市公司协会 封志敏、赵思皓；约调研 周可；龙宏投资 余乐； 聚隆投资 朱韶京；泽嘉投资 何民勇、邓琳瀚；智融会基金 杜广辉； 君赢投资 陈健；丹禾禹迹 孙焱智；华林证券 许波、杨骞； 华林证券财富部落 吴博、郑乐双、柯志伟；泾溪投资 韩宇； 前海融睿 陈奋；国信珠海分公司 廖嘉敏、凌新楚； 投资快报 蔡智斌；同威投资 裘伯元；三和创赢 周浩正、肖炆； 多名个人投资者等
时间	2022年9月23日 14:00-16:00
地点	公司展厅、会议室
上市公司 接待人员	董秘黄璨、董办工作人员
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>首先带领投资者参观公司展厅，然后前往会议室进行交流，就公司基本情况、经营业绩做简要介绍以后，董秘黄璨与投资者进行了交流，交流主要内容总结如下：</p> <p>1. 公司在汽车电子领域的布局？</p> <p>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汽车电子市场的发展前景。随着智能驾舱，摄像头雷达等等电子元器件越来越多，以及涉及到的PCB板的需求也快速增长，公司可对车载电子设备、PCB板进行</p>

测试；同时随着新能源车的电动化、智能化的发展趋势，未来的汽车电子板块的需求不仅是测试，还有组装的需求，公司目前已经研发成功了一条完整的检测和组装的整线设备，并实现了销售。公司在苏州设立子公司主要是因为华东市场是国内汽车电子产业集聚的地方，公司作为汽车电子产业链的上游可以为下游做好赋能。

2. 公司设备的迭代周期及复购率情况如何？

答：公司设备的迭代周期主要受客户的产品的更新换代周期影响，不同领域、不同产品均会有不同的周期。公司会根据客户需求做相应的技术更新和迭代，另外在设备的更新过程中，也会涉及到一些耗材需求，这个替换周期相比设备会更短。

公司与客户的关系基本是深度绑定，一是基于公司与客户的多年合作，二是客户员工在设备使用中存在较高的培训成本。

3. 公司业务与消费电子板块绑定得比较紧，对此公司如何看待未来发展确定性？

答：目前除了消费电子业务板块，公司已成功开拓了不同领域的下游客户。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、电子元器件上的布局；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，可以有效支撑公司未来的稳步发展。

4. 云服务设备对应测试设备的市场空间如何？

答：大数据及云服务的市场空间可以从公开数据中查询到，而对于对应测试设备，预期会有百亿的市场规模。

5. 国际关系、国内外市场的变化对公司发展的影响？

答：对于这几年复杂多变的国际关系、国内外市场的变化，任何公司都无

法幸免，相对而言在危机中也会蕴藏着机会，比如近几年国内新能源汽车产业的发展。而对于公司而言，在市场中努力存活的基础上，积极提升自身实力，在未来形势好转的情况下才能承载获取更大的发展机会。

6. 预计汽车电子未来占公司营收比例如何？

答：目前从整体上看，消费电子行业设备及系统仍占公司营业收入约50%-60%；而新能源车设备及系统、大数据及云服务设备及系统的市场公司判断可以保持持续稳步向上的趋势，在公司的营业收入占比上希望保持上升的趋势。

7. 汽车电子研发的产品情况？半导体的领域研发情况？研发进度情况？

答：新能源汽车领域的测试设备和组装设备已有营业收入，下一步将根据客户的需求，在PCB板测试以及像车载摄像头、车载屏等特定的应用场景领域去进行测试和组装上的研发，以及从单一设备向整线自动化设备的延展；

在半导体领域公司已孵化了几个项目，如公告的鼎泰芯源主要做半导体材料，另外公司也进行内部孵化像半导体晶圆的检测设备，目前已经有样机，后续会与客户进行样机的测试。

8. 整线自动化设备的概念？

答：以前是单台设备供给客户，客户再基于相应设备的基础上组装生产线或测试线，现在客户希望交付一体化的解决方案，不仅仅包括测试功能，还包括组装功能，只需要简单安装后便可使用。另外针对每个客户的应用场景不同，公司亦在研究如何通过技术模块化和设备标准化，通过快速组合去实现不同客户对生产线或自动化产线的需求。

9. 公司半年报的毛利率、净利率情况？

答：毛利率下滑主要产品结构变化导致的，报告期内MLCC设备销售相对减少，主要因下游厂商的库存压力导致其支出暂缓；从费用端看，公司沿着自身战略方向坚定投入，增加的费用主要是研发费用，其中较大的支出是在汽车电子设备研发团队的人员扩张上。

10. 柔板业务未来发展计划？

	<p>答：柔板是未来非常重要的市场机会，特别是可穿戴设备，像 AR/VR 的设备需求不断放量，后续市场机会很多。公司会基于原有资源的基础上去开发，同时提高整个业务的重要度，提升整个团队能力，进而继续去开拓客户关系和市场机会。</p> <p>11. 公司战略发展规划如何？</p> <p>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研究，同时，我们也会横向或者向上游去拓展相关产业机会，如电子元器件，半导体等领域。</p> <p>12. 公司在 AR/VR 领域的客户主要是？</p> <p>答：目前公司对接 AR/VR 领域业务的主要是国内外知名品牌厂商，通过与这些客户的合作促进对该领域的市场及发展有更深刻的了解及跟进。</p> <p>13. 公司 MLCC 的发展进程，未来市场空间如何？</p> <p>答：公司在上市前已经布局 MLCC 领域，目前相关营业收入累计实现约四亿元。子公司奥德维设立时对标日本、韩国的行业龙头企业，坚定走尖端科技的自主研发和突破路径。从业务的增长逻辑上看，整个产业对于国家而言是一个卡脖子产业，按照国家的规划到 2025 年国内的厂家制造的 MLCC 产品能占到整个市场 40%，这对于设备需求将会有百亿级的需求量。</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>