

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：2021-007

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 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	瀚川投资、通用技术创投等代表若干
时间	2021年5月11日 15:45-17:00
地点	公司会议室、生产车间
上市公司接待人员	董事长、副总裁兼董秘、董办工作人员等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>瀚川投资、通用技术创投等代表与公司接待人员进行了交流。主要内容如下：</p> <p>1、公司目前研发重点，有开展哪些合作？</p> <p>答：侧重于行业紧缺的高端设备，以能形成国外进口替代为主。比如视觉检测设备，主要替代国外高端设备，在技术性能、性价比上具备优势，打破了国外行业垄断，取得了不错的市场占有率，并且还可以延伸到其他领域；高精度点胶机也是如此，对标美国一线品牌，目前已经研发成功，开始在客户端使用；AOI光学检测设备，经过近三年努力也已研发成功，在客户端开始使用，并得到认可。对于研发成功的项目，分别以事业部或子公司的方式进行拓展，同时由专业团队把技术做精，更好的为客户服务。目前主要和高校、业务相关公司有合作。</p> <p>2、请问公司未来的发展布局方向如何？</p> <p>答：公司持续探索高端装备和智能制造，首先会夯实过去已取得的业绩，在此基础上寻求突破。比如5G射频测试技术，公司确定好方向和技术，相信业务上能有更大的突破。</p>

博杰有清晰的战略规划，力争发展成有尊严、有价值的公司。会持续做好深度技术开发，为客户创造价值，并带来增值服务。具体方向上，还是会放在客户需要和行业发展的痛点区，做出成果后，会延伸到更多客户，实现快速成长。

3、微小元器件视觉分拣设备，与国内对手的区别及核心竞争力是什么？

答：公司这方面处于第一梯队，专注于深度技术开发。六面体视觉分拣设备，采用多重曝光技术、AI 视觉技术等，都是自主研发的。通过与客户长期合作，建立了信赖关系，取得了不错的成果。

另外公司管理有自己特点，运营能力和管理能力都具有一定的优势，可以在短时间交付，都能满足客户品质、生产周期、售后服务等要求。应用于被动元器件的测包机也属于推广产品，已得到客户认可，在 MLCC 行业有一定市场空间。

4、奥德维去年有没有较大的提升，属于收入确认问题吗？

答：公司在合法合规的基础上进行收入确认，会根据相关规定对子公司的情况进行披露。从市场前景来看，业务和产能会逐步释放出来。

5、公司是如何制定相关业务目标的？

答：包括 KPI 和战略 PD：KPI 取决于上年完成的实际目标，而战略 PD 会高于 KPI，属于突破目标，进而推算出未来发展目标。通常，至少提前半年制定明年的目标；从目标管理上来讲，定期每月、每季、每半年进行评估、调整，来支持年度目标的实现。

6、A 客户业务占比较大，怎样看待业务和订单情况？

答：公司经过多年发展，技术和基本面是稳固的；同时也会针对客户新的工艺，开发新的设备应用于客户需求；并在国内市场寻找更多的机会，通过多重手段实现业绩的稳定增长。

7、A 客户对产品的议价能力如何，如何应对？

答：相关产品价格是根据实际订单协商确定的。公司会选择科技含量比较高的产品，更着重于在产品深度技术研发下功夫，解决客户难题、维持产品价值。

8、通过技术研发谋求战略发展，实际情况如何？

答：公司成长到今天，具备一定的能力消化高端市场，可以通过合作，寻找合作伙伴，来发挥中国的优势市场能力。国内高端技术，也有很大的市场空间，公司定位也将专注于高端制造装备的研发应用和推广。

9、国内客户对成本的要求较高，公司如何维持毛利率？

答：公司有专门的精益工厂，覆盖到每个业务单元，经过专业培训，持续进行内部改善，提高制造水平和生产效率、降低单位成本，维持毛利率水平。针对国内客户，也会投入相关的研发到客户需求的产品；如果有比较大增量，成本就会下降，可以维持一定的毛利率水平。

10、在国内市场寻找业务机会的情况如何？国内 5G 射频测试的需求情况如何，规模能否达到 A 客户的量级吗？

答：公司在积极开拓，目前部分客户已经达成合作意向。正在跟相关客户保持持续沟通，只要有需求，公司是可以满足的。国内客户 5G 射频测试需要，会逐渐释放出来，未来 1-3 年可能会有比较大的空间。

11、耳机业务如何，需求是否会下降较快？

答：要看客户，过去设备定期都会更新。随着国内的品牌发展，有的会更新、有的会升级。从声学检测方向来看，也会持续加大研发，如未来耳机销量持续增长，业务量也会逐步增加。

12、有给比亚迪供货吗？ICT 检测实际业务及供货情况？

答：与比亚迪的合作，主要是电子测试和组装设备。

在汽车电子检测方面业务布局，需求比较大的是 ICT 检测、电池检测。ICT 检测是公司比较成熟的产品；在汽车 ICT 方面的业务发展也是稳定的，大陆电子、法莱奥等都是公司客户，产品在品质、交期方面可以满足客户要求。

13、公司新的募投项目是做什么的？

答：公司拟发行可转换公司债券的募投项目，主要是消费电子智能制造及半导体检测设备项目，还有一部分是补流，具体会根据未来的业务规划进行匹配。

14、博杰 BBS 独特在什么地方？

答：公司 BBS 共有约十项工具，分别应用于不同场景，比如品质出了问题，会动用工具寻找变量，然后通过科学的手段和方法解决品质问题，会通过工具--5W、标准化工具等来从根本上解决问题，目前已经形成了一套严谨的管理文化来推动公司成长。

公司每年制定什么目标，有多少增长，都会通过 BBS 工具去分解、去处理，促进了目标的实现，持续推动公司发展。

	<p>15、目前产能如何，是否能满足客户需求？</p> <p>答：公司推行 BBS 精益管理和柔性生产，产能是很强的，可以满足客户提出的快速增产要求，将产品快速生产出来。在单件生产时，就已使用标准化的作业方法，工序已经确定，对于扩产相应增加人手，培训后就可以大批量生产了，具备了快速交付的能力。</p> <p>随后，现场来访客人在公司人员的陪同下，参观了生产车间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 11 日