

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：2021-008

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（网络会议）
参与单位名称及人员姓名	网络会议：瑞银证券、Alta Zero 资本、东腾创投、天风证券、国盛证券、富国基金、信达澳银基金、中钰投资、招商基金、深圳天谷资产、瀚川投资、个人投资者等若干； 现场出席：太平洋证券、金信基金、偕沣基金、个人投资者
时间	2021年6月24日 9:00-10:00； 10:10-11:10； 15:00-16:30
地点	公司会议室、展厅及生产车间
上市公司接待人员	董事长、财务总监、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>一、公司情况</p> <p>博杰股份自创立以来，以电学测试领域为起点，经过十余年深耕与积累，已成为一家专注于工业自动化设备与配件的研发、生产、销售及相关技术服务的公司。产品和服务涵盖消费电子、汽车电子、医疗电子和工业电子等行业，部分产品的技术水平在国内外市场已处于领先地位。目前主要客户为世界 500 强企业，包括苹果、微软、思科、高通和谷歌等全球著名高科技公司，及鸿海集团、广达集团、仁宝集团、和硕集团和比亚迪等全球著名电子产品智能制造商。</p> <p>经营模式包括：研发、采购、生产、销售及服务环节。公司根据不同产品的检测特性及生产过程差异设立若干个事业部（BU），大部分事业部配置销售、项目、研发、生产人员等，提高了设备销售、研发、生产的专业度；各事业部独立运作、独立核算，力争提升管理能力和人员积极性，创造更大的价值。其中，两个事业部根据行业发展变化和公司战略规划需要，于 2020 年新设。</p> <p>主要业务分布如下： BU1 以消费电子测试业务为主，包括射频、声学、光学等；</p>

BU2 以自动化组装业务为主，包括单站组装设备，或将各个组装工序进行连接，形成自动化生产线；BU3 以电学检测业务（包括 ICT、FT 及自动化测试）等为主。

二、互动交流

1、公司前 5 大客户有哪些？

答：目前主要客户还是由苹果、微软、思科、高通和谷歌等全球著名高科技公司，以及鸿海集团、广达集团、仁宝集团、和硕集团和比亚迪等全球著名电子产品智能制造厂商构成。同时，也在积极努力开拓新的优质客户。

2、各业务板块的占比、盈利情况如何？

答：公司业务板块主要包括工业自动化设备、设备配件及技术服务，其中工业自动化设备占比最高，2020 年对收入的贡献为 86%；其次为设备配件，对收入的贡献为 8%；剩余部分为技术服务。从应用领域来讲，消费电子占比最大，工业电子、汽车电子、医疗电子等占比较小。

公司整体毛利率超 50%，工业自动化设备毛利率略高一些，设备配件略低一些，未来应该还是会维持较高水平。主要原因是公司产品一直是选择技术含量较高、附加值较高的领域，而对于业务竞争白热化、打价格战的领域则持谨慎态度，公司预计会持续坚持这一原则。

3、各事业部主要业务？未来发展情况？

答：公司不同事业部分别负责不同领域业务，有利于各项业务或技术进行更深度的拓展。大部分事业部配置销售项目、研发、生产人员等，提高了设备研发、生产、销售的专业度；各事业部独立运作、独立核算，力争提升管理能力和人员积极性，为公司创造更大价值。

目前共分为 8 个事业部，BU1 以自动化测试业务为主，包括射频、声学、光学等检测业务；BU2 以自动化组装业务为主，包括单站组装设备，或将各个组装环节进行连接，形成自动化生产线；BU3 以电学检测业务为主，相关技术及市场占有率在国内外处于领先地位；BU4 以点胶机业务为主；BU5 以 LED 及相关生产设备业务为主；BU6 以生产检测和净化空气环境的设备为主；BU7 以 FPC 相关业务为主；BU8 以打包机业务为主。BU1、BU2、BU3 业务占公司整体业务一半以上，其中又以 BU1 业务占比最大。

根据公司战略目标，每个事业部均设置了相应的业务指标，并且是有增长性的指

标。一般传统业务制定稳定增长指标，新产品业务制定突破性增长指标，但是根据市场环境变化，事业部的实际业绩会有所波动，公司定期开会评估目标和完成情况，进行相应的改善或者调整。

4、电学测试主要包括哪些设备，应用于哪些产品、业务量占比多少？ICT 如何保持领先地位？

答：电学测试主要包括 ICT 在线测试设备及 FT 功能测试设备。ICT 在线测试设备主要是检测电路板组装后的电子元件及线路缺陷，功能测试设备用于检测产品主要功能是否满足设计要求。主要测试产品包括硬板 PCBA 及软板 FPC 等，组装过程的各个环节都可以测试。

在 ICT 领域业务量占比较大，处于行业领先地位。公司通过为美国、日本、中国台湾地区等知名客户提供电学测试设备形成了一定的技术沉淀，在技术、价格、交付能力、品质等方面体现出自己的竞争优势，并不断拓展市场，获得更多国际知名企业的认可，建立起市场口碑。在此基础上，公司一直注重自身发展，在该领域不断寻求新突破，致力于提升研发水平，保持技术的领先性。

5、射频测试设备主要应用于哪些产品、测试速度如何？5G 射频测试设备与 4G 射频测试设备有代差吗，销售单价如何？

答：公司射频测试设备属于无线射频信号测试的通用型设备，可广泛应用于通讯类电子产品无线信号测试，如手机、平板、笔记本、路由器等，测试技术覆盖当前的 4G、5G 通讯技术，应用范围较广。具体测试环节包括半成品主板测试及整机测试，测试需求主要基于客户的产品工艺要求，测试速度根据客户产品测试参数的不同而有所差异，多联板测试效率较高。

公司主推的 5G 射频测试设备属于全新研发的设备，与 4G 相关测试产品是有代差的：两者之间测试频段、测试参数、测试环境和软件均有较大差异。整体来讲，5G 相关测试产品，单价较以往产品要高。

6、除电学、射频等产品外，主要产品还有哪些？

答：公司的光学测试产品，主要有摄像头、LED 等相关测试产品。声学产品主要应用于喇叭、麦克风、振动马达的测试，主要应用于消费电子领域，产品种类较多，根据客户需求不同，存在一些型号、尺寸、控制方式的差异。还有传感器测试设备、恒压力测试设备等，两类产品主要应用于消费电子产品，传感器测试应用于重力传感

器、加速度传感器等测试，恒压力测试主要应用于触摸屏触碰压力测试。

7、奥德维的业务发展、产能交期情况、技术优势在哪里？

答：主要应用于 MLCC 行业的六面体检测机，目前保持了较好的发展态势，得到广大客户的好评，订单较去年同期有较大幅度的提高。随着被动元器件的产能逐渐向国内转移，相关设备的需求也会越来越大，业务应该是一个增量的过程，会逐渐呈现出来。

公司对奥德维充分支持，尽力提升其产能。需要注意的是，根据客户的使用和验收周期，可能会需要一定的时间。交期一般根据客户的数量和交付要求，通常在一个月左右可以完成交付。

六面体检测机在研发初期对标国外一流产品。经过几年的发展，产品性能如测试速度、测试精度、准确度上达到了行业领先水平，得到了客户认可，保持了在行业内优势地位。

近期也已成功研发测包机，推向市场并在客户端使用，也是预期的主打产品，具备一定的市场空间。未来我们还会继续研究 MLCC 行业的相关测试设备，推出更多的优质产品。

8、在视觉检测方面有哪些技术储备和新产品，视觉算法库的通用性如何？是否可移植到新产品上，一般项目开发周期多久？

答：如上所示，公司六面体检测设备推向市场后得到了好评，业务也在持续扩大，也在持续打造应用于 MLCC 产业链的相关设备，目前来讲测包机是一个方向，已经研发成功并在客户端使用推广。

同时，子公司博韬也正在开发 AOI 玻璃光学检测设备。技术主要基于视觉算法，目前已经研发成功并在客户端使用，若获得客户认可，未来会有比较好的业务前景。在视觉检测领域，会延伸到 MiniLED、半导体芯片等行业，比如芯片封装测试、缺陷检测环节的应用。视觉算法上具有一定的通用性。项目开发周期基于设备的复杂程度和技术难度，一般 1-3 年，难度较大的需要 3-5 年或者更长周期。

9、公司技术服务主要包括哪些？向实验室出货设备吗？

答：包括产品软件升级服务、现场维修调试服务等。公司客户中包含部分实验室相关客户，如射频测试设备等。

10、公司人员情况及招聘计划如何？

答：目前员工超 2000 人，分为研发及技术服务、生产、销售、采购、行政等几大类。公司建立了较为完善的晋升机制、薪酬福利政策等，也通过股权激励将核心员工与公司利益紧密相连，不断激发员工潜能，为公司和员工同时带来更大的价值。公司人员从 2019 年 1700 多人一年多增长到 2000 人以上，招聘计划也将在前期的基础上，结合生产经营需求稳步推进。

11、介绍一下精益管理体系？寻找到新项目后，如何组建相应的团队？

答：**BBS** 是博杰特有的精益管理体系，相关负责人深度积累国外先进企业的管理方法，结合公司自身情况，创建了博杰业务系统（**BBS**）并在公司及子公司深化推进。针对新导入项目，公司 **BBS** 有相应专业团队，通过完整的导入流程，从市场规模、行业前景、能否快速研发、能否实现批量生产等方面进行综合评估。

12、原材料上涨对成本影响？视觉测试摄像头使用什么品牌，芯片缺货对公司影响有多大？

答：目前原材料上涨对公司整体影响可控，公司仍会努力将毛利率维持在稳定的水平。视觉测试产品摄像头主要是采购行业主流品牌。当前芯片缺货对公司影响不大，我们使用芯片的库存大体可以满足需求。

13、请问未来的产能规划如何？

答：从未来 3-5 年的发展战略上看，产能还会处于持续增长的态势：随着新厂房的投入使用、新产品的推出、人员规模扩大，都会带来产能的持续增长。

14、请问公司的对标公司？产品与国外产品相比如何？

答：目前国内的自动化设备提供商如运泰利、科瑞技术、博众精工、精测电子等，在某些业务领域与公司存在对标关系，另外国外的厂商如罗德与施瓦茨等在个别业务上存在对标关系。

公司的产品通常会选择行业一流品牌设备进行对标，提升设备的性能。比如说点胶机、六面体检测设备均是这种情况。主流设备如射频测试设备、六面体检测设备、点胶机等产品主要对标欧美、日本等品牌。产品在性能上向一流品牌看齐，性价比和服务上比境外厂商有一定优势。

15、介绍一下公司发展前景，业务增长指标如何？未来是否开发更多标准设备，扩大业务规模？

答：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。绩效目标一般参考上年业绩制定，不低于上一年；战略目标一般高于绩效目标，会设定一定幅度的增长。从另一个角度，公司 2021 年推出的股权激励计划，公司层面的业绩同比增长指标为 10%，而战略目标会在去年基础上设定一定幅度（如 30%）的增长。

今年整体业绩仍然是预期实现增长。根据公司整体指标，每个事业部均设置了相应的业务指标，并且是有增长性的指标。但是根据市场环境变化，事业部的实际业绩会有所波动，会存在部分达成、部分未达成的情况，会定期评估目标和完成情况，进行相应的改善对策或者调整。

公司在原有传统业务的基础上，各 BU 及子公司也在不断开发新的标准测试设备，目前开发成功并投向市场的包括射频测试设备、声学测试设备、六面体检测设备、AOI 光学测试设备、点胶机、打包机等。

16、2021 年限制性股票激励计划设定的每个解除限售期年度实现归母净利润同比增长 10%，与实际情况匹配吗？

答：股权激励计划目标设定，参考了同行业可比公司情况，也符合公司自身发展需求。结合发展战略和经营方向等，管理层每年会设定公司经营目标，达成一致意见后，全力开展和推进各项工作。

实际运营中，随外部市场和内部经营的变化，结果会有一定波动。但公司会按照设定的目标，努力做好各项生产经营业务，定期回顾经营情况与目标完成情况，为实现总体规划做好努力。

17、A 客户 9 月发布新产品，对公司的订单需求如何？公司在 A 客户采购的业务占比？如何应对其业务周期性变化？

答：基于客户需要及新品发布，会有助于公司订单的增加。订单周期会早于客户产品发布时间，一直以来第二与第三季度是公司的生产旺季，目前仍处于这个状态。公司从体量上在 A 客户采购的业务占比可能并不高，但从个别业务上来讲，客户从公司的采购量会较大：如射频测试设备。

作为公司的传统大客户，公司会持续加强与 A 客户的业务合作，同时各事业部也会按照既定的战略目标开拓新的业务。从目前情况来看，新业务的拓展取得了一定的成效，也积极开发了部分国内知名客户（如小米等），包括射频测试、声学测试、自动化组装方面。

18、请介绍一下 5G 方面的业务情况

答：5G 业务是未来的发展趋势，随着越来越多 5G 电子产品的推出，5G 相关设备的需求应该会同步扩大。公司 2020 年的业绩，5G 射频测试设备贡献了较大比例，但是基于行业发展周期和客户产品周期，可能还需要更长的一段时间才能显现出来，目前已经收到了部分业务订单。

19、公司在半导体方面的布局如何？

答：2020 年，公司参股了鼎泰芯源等半导体公司，开始进入到该领域。鼎泰芯源主要致力于以磷化铟 (InP) 为主的 III-V 族化合物半导体单晶材料的研发、生产及销售，产品主要应用于光纤通信、光探测器、红外光学、高频毫米波通信等领域。

通过本次可转债的发行，公司未来还会继续在半导体自动化检测设备进行投入和深度研发，目前定位在半导体基材缺陷检测设备、晶体生产设备、芯片出货缺陷检测设备，应用市场主要有半导体材料及芯片等。

20、公司如何做到规模化做大做强，突破自动化行业规模瓶颈？

答：行业内大部分自动化设备公司以非标定制为主，受限于客户、业务和产能因素，很难做到标准化设备公司的水平，公司很早就意识到了这个问题，目前也在积极的研发行业内附加值较高、通用性较强的标准产品，改善公司的产品结构，既要保持现有传统业务的发展水平，也要通过不断的开发新产品，拓展业务渠道，寻找更多的业务和市场机会。目前已经成功推出了多款标准化产品。

21、公司发展面临的主要风险和挑战，业务出口主要集中在哪些国家或地区？中美贸易战对公司有哪些影响？

答：目前公司面临的风险主要包括：市场发展周期及行业竞争的风险、下游客户较为集中的风险、外销收入占比较大的风险以及汇率风险等。

具体来讲，存在客户要求降价问题，公司将不断研发出超常规、能让客户眼前一亮的新产品。再比如子公司奥德维的发展，符合国家发展战略，依靠行业趋势的引领，随着行业需求的增长，公司逐渐成长，不断寻求技术突破、保持创新。

公司业务出货多以中国及东南亚各代工厂为主，中美贸易战对公司影响可控。也在积极努力拓宽业务范围，加强自身经营管理，并运用远期金融工具等规避相关风险，提升业绩。针对目前境外收入占比较高的情况，为规避或缓解对应的风险，未来公司将大力持续拓展境内客户，确保稳定健康可持续发展。

22、公司未来业务越来越多，是否存在管理不到位的情况？

答：公司与事业部的管理，采用直接管理的方式：各事业部负责人直接向总经理汇报工作；大部分事业部配置销售、项目、研发、生产人员等，提高了设备销售、研发、生产的专业度；公司管理层定期与各事业部召开经营业绩会议，对业绩目标的完成情况进行评估，对于不达标的情况进行指导、改进。同时职能部门如人力、财务、采购等，也会保持管理上的一致性。

23、公司如何设定和实现五年战略目标？还有哪些需要努力之处？

答：公司发展目标包括年度绩效目标和未来 3-5 年战略目标，一般以上一年的营业收入、净利润作为公司下一年度 KPI 基础，公司历年来以此种机制运作，在确保达成 KPI 的基础上，冲刺 PD。

公司将定期回顾经营情况与目标完成情况，为实现总体规划持续努力。未来五年的重点工作如下：首先，明确识别未来五年的增量市场，是管理层的主要工作之一；其次，在夯实现有业务基础上，每年要寻找一定量的可孵化的项目（如 3 个），至少寻找 1 个可深度孵化五年以上的项目，通过有效管理实现良好发展。

最后，部分来访客人还在公司人员的陪同下，参观了展厅和生产车间。

附件清单(如有)

无

日期

2021 年 6 月 24 日