

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：2021-010

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 <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：中金公司，Grandeur Peak 基金
时间	2021年7月15日 10:00-11:00
地点	公司会议室
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、公司情况及经营模式</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：公司根据不同产品的检测特点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，为公司创造更大的价值。</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；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。</p>

子公司苏州博坤以电学检测、自动化测试业务为主；奥德维以视觉检测设备为主，如六面体检测机、测包机等；博韬以 AOI 玻璃光学检测设备为主。

二、互动交流

1、今年 5G 射频测试设备业务如何？

答：受去年主要客户推出全新产品的影响，5G 射频测试设备业务取得高速增长；今年以来在维持现有客户基础上，也在积极开拓新的客户，相关业务处于稳步推进的状态。

2、公司今年的主要业务在哪些领域？

答：首先夯实传统业务，如电学测试、射频测试、声学测试及自动化组装设备等；各 BU 及子公司也不断开发新的标准测试设备，已开发成功并投向市场的包括六面体检测设备、AOI 玻璃光学检测设备、点胶机、打包机等。

3、与其他厂商相比的优势有哪些？

答：（1）注重产品创新，产品性能对标一流产品：长期以来，公司重视技术创新，研发投入维持在较高水平，产品性能通常会选择行业一流品牌设备进行对标。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。

（2）稳定的品质管控：在与优秀客户的长期合作过程中，公司不断提升管理水平，推行全面质量控制，严格控制品质，产品稳定性得到了保证、赢得了客户认可。

（3）不断提升产能、及时交付：公司不断提升运营管理水平，建立了特有的精益管理系统，采用柔性生产方式、提升产能，在应对大批量订单时，能及时交付客户。

4、毛利率情况如何，非标与标准产品是否有差异？

答：公司产品分为工业自动化设备、配件及技术服务，主要产品毛利率维持在 50% 左右，非标产品与标准产品情况基本一致；公司通过不断研发创新、提升性能、控制成本来维持盈利水平。

5、公司产品更换周期如何？

答：主要基于客户产品需求：如消费电子，每年更新换代一次，客户也会对设备进行更新换代，有可能会采购新的设备，也有可能通过对产品升级的形式满足其需求。

6、公司客户集中度较高，未来开拓情况怎样？

答：公司在夯实现有客户和业务的基础上，也在积极开拓新客户，主要分为两部分：（1）将现有产品推广到国内新客户，如开拓了国内客户小米等；（2）将新业务推

广到新、老客户，如开拓了六面体测试设备、点胶机、打包机等领域的客户。

7、与国外产品相比，公司定价方式、均价如何？

答：公司主要产品是定制化的产品，价格主要基于客户对产品性能的要求：要求不同，价格有较大差异；公司一般通过报价的方式，与客户协商最终价格；同时，也一直坚持提升产品性能，来维持价格水平。

8、请介绍一下公司 BBS 系统？

答：BBS 是博杰特有的精益管理体系，负责人深入研究国外先进企业的管理方法，结合公司自身情况，创建了博杰业务体系（BBS）并在公司及子公司深化推进。通过充分运用精益管理的理念和方法可以使产品交期、品质、成本得到全面提升。

精益管理降本提效工作一般流程如下：

（1）研究共性、优化工艺。对公司产品和过程进行分类，研究产品共性，在品质满足客户需求的前提下确定材料和生产工艺；

（2）加强培训、能力提升。由精益管理老师进行专项改善培训，然后成立项目改善团队，在开展专项成本优化和效率提升改善的基础上最终实现项目成本优化。目前公司大部分管理人员已经参加过精益管理培训，为降本提效提供了人才保障；

（3）加强管理、推动供应链改善。持续研究上游供应链情况，观察成本价格、新工艺、新材料等，以求做到成本端的改善。

9、产品在国内外的竞争情况？

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，另外国外厂商如罗德与施瓦茨等在个别业务上存在对标关系。

公司通过持续的研发创新，不断提升产品的性能参数，并且在研发时通常会选择行业一流品牌设备进行对标。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。

10、对比 2017 年，公司盈利大幅增长的原因？

答：近几年通过不断的业务拓展和加强经营管理，公司实现了业务的持续发展。受实施股权激励计划确认股份支付费用等原因影响，2017 年度净利润的基数较低。

11、原材料上涨、芯片短缺对成本有多大影响？

答：公司产品成本中基础原材料占比不是太大，还包括电子件、结构件等，可通过工艺优化、材料替代等方法来降低影响。目前原材料上涨对公司整体影响可控，公司仍会努力将盈利水平维持在稳定的状态；公司产品使用芯片的数量较少，库存满足需求，因此芯片缺货对公司影响不大。

12、公司当前产能和未来增长情况如何？

答：当前产能处于饱和状态，正在建设自动化产业园，建成以后对公司产能提升有比较大的帮助。本次拟发行可转换公司债券进行再融资，所融资金额将会应用在新的消费电子自动化设备及半导体自动检测项目建设，提升相关产品的产能。

13、公司利润分配的情况介绍和未来展望？

答：公司去年采取了现金分红及公积金转增股本的方式；今年采取了现金分红的方式，实际权益分派方案为每 10 股派发现金红利 7.33 元（含税），分红比例约 30%。

公司也公布了未来三年的股东回报计划，继续采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利，回报广大投资者。

14、客户信用周期的情况如何，会不会有所变化？

答：客户信用周期维持在 45-150 天，客户回款情况良好；从客户信用情况看，不会有太大变化，维持在现有水平。

15、公司全年的业绩增长情况如何？

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。从另一个角度看，2021 年推出股权激励计划，公司层面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，公司会定期召开会议（如每月）评估目标及其完成情况，进行相应的改善对策或者调整。

16、公司未来三年的发展目标如何？

答：包括年度绩效目标和未来 3 年战略目标。未来三年的重点工作如下：首先，明确识别未来三年的增量市场，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），至少寻找一个可深度孵化 3 年以

	上的项目，通过有效管理实现良好发展。
附件清单(如有)	无
日期	2021年7月15日