

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：2021-013

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	申港证券 黄程保	
时间	2021年10月29日 15:00-16:30	
地点	公司会议室、展厅	
上市公司接待人员	财务总监、副总裁兼董秘、证券事务代表	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就基本情况、经营业绩、未来展望做简要介绍后，接待人员与投资者进行了现场交流，主要内容总结如下：</p> <p>1、今年下游 3C 行业不是很景气，而 A 客户的产品预售量还不错。请问作为上游设备制造商，能否简要介绍公司的业务情况？</p> <p>答：对于相关专业测试设备制造商，下游客户更换频率主要基于其自身需求；若有推出新一代产品计划，有可能会更换测试设备，进而传导到上游；与此同时，下游客户也会考虑自身成本，通过升级改造能满足其需求，可能会仅提出升级处理现有设备的需求。</p> <p>客户的需求状况、降本提效等，会对公司产生一定影响。而公司亦会结合客户订单、技术要求、产品功能等情况，采取有效跟进措施，比如提供升级服务、改进产品效率等，满足客户的不同需求。</p> <p>2、公司三季度毛利仍维持较高水平，产品是技术壁垒或是客户壁垒更多一些？</p> <p>答：一方面，公司产品一直选择技术含量较高、附加值较高的领域，通过不断</p>	

研发创新、提升性能、管控成本来维持盈利水平；另一方面，公司精益管理体系覆盖到每个业务单元，经过专业培训、持续内部改善，提高制造水平和生产效率、降低单位成本。

公司扎根于专业检测设备行业多年，长期以来重视技术创新，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。在与优质客户的长期合作过程中，不断提升管理水平，推行全面质量控制，产品稳定性得到了保证，赢得客户认可；同时，公司亦不断提升运营管理水平，通过精益管理系统，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，这些都是长期扎根行业、形成自身特色的原因。

3、公司目前在手订单情况及兑现周期如何？

答：由于自身特性，公司业务指标处于动态、滚动变化状态，其分类、形式与传统意义的订单不好完全类比；在非标产品的基础上，公司未来亦会逐步加大标准化产品的推出比重。从目前公司整体来看，传统业务会由于下游客户需求变化有所调整，公司也在积极适应市场变化的新趋势，加大产品结构的调整力度。从自身产品的生产周期、客户验收周期等来看，平均兑现周期为3个月左右，但公司产品较为多元，确认收入时间要根据具体项目来进行判断。

4、公司检测设备应用于消费电子领域的哪些产品？

答：公司检测设备技术覆盖射频、电学、声学、光学、视觉等诸多领域，检测的产品涵盖也较为全面，比如手机、电脑、智能手表、耳机等各项产品。

5、公司三季度产能利用率有多少？

答：公司根据客户定制化需求设计产品，目前主要产品属于非标定制化设备，采取柔性生产方式组织生产，生产前会对产品组成结构进行分析，根据不同产品模块的生产工艺设计、组合和集成契合该产品的生产线，若生产的产品发生变化，将在原生产线的基础上调整并优化生产线的布局、人员配置和加工设备，以此适应不同产品的生产。

因此，公司生产线并非传统、专用、标准化的生产线，主要产品亦不存在传统意义上“产能”的概念，以设备台数为产能统计标准无法有效反映公司的生产能力。公司目前实际生产能力取决于研发设计人员和生产人员等所投入的工时数量，按照这样的计算口径，产能利用率超过100%。

6、公司公告 IPO 募投项目的资金投入约 40%，目前是否已开始释放产能？最新扩产进度如何？

答：IPO 募投项目正处于建设装修期，暂未正式投入使用，目前资金投入占比计算口径为投入金额的占比。公司目前主要依据客户业务、生产计划等情况，按照现有状况及时匹配各项资源，以满足生产需求。

7、与同行相比，公司成本优势还是技术优势更多？

答：公司扎根于行业领域多年，有一定的技术沉淀，也持续在做深度研发，挖掘行业痛点、找到解决办法，帮助客户解决难题、降低成本、创造价值；同时，也不断推出新产品，以保障未来可持续发展。

8、2021 年第三季度报告，合同资产增加较多，主要是产品质保款所致，请问原因？

答：报告期内，子公司奥德维销售六面体检测设备销量增大，此类设备销售设置相应的质保金条款：质保期一年，合同金额 5%或 10%作为质保金。从以往情况看，不存在到期质保金收款不顺的情形。

9、公司应用于汽车电子和医疗电子的产品情况如何？

答：目前公司实际销售产品仍主要应用于消费电子领域。公司长期坚持在技术方面做提升和突破，掌握的技术可应用于其他领域，比如汽车电子和医疗电子等。

10、公司可转债募集资金布局于半导体检测，能否简单介绍一下？

答：根据市场调研，公司拟布局半导体封装检测领域，将以技术为导向，专注于在技术上做深度研发，不仅仅局限于具体客户。

11、公司下游客户较为集中，目前新客户拓展情况如何？

答：在与现有客户保持良好合作关系的基础上，公司同步在积极拓展新的国内外客户。目前，国内客户业务拓展持续稳步推进，产品已经获得了多个客户的认可，包括六面体领域的麦捷科技、顺络电子等。

12、股权激励计划公司层面的经营指标设定，是怎样考虑的？

答：股权激励计划目标的设定，结合公司自身发展状况，并参考了同行业可比公司的情况。公司经营层面，每年均会结合发展战略和经营方向等，设定战略目标和考核指标。实际运营中，伴随市场状况和客户需求的变化，结果会有一些的波动，今年前三季度业绩较上年同期有所下滑，是下游市场客户需求、公司整体产品结构

	<p>调整等因素共同作用的。从近几年各项财务指标来看，公司发展较为稳健，未来将继续做好市场研判、努力开拓业务，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。</p> <p>最后，在公司人员的陪同下，来访人员参观了展厅。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年10月29日