

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：2021-014

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（腾讯会议）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券 冯胜、王子杰；银华基金 杜宇、郭磊、王浩、张珂
时间	2021年11月02日 15:00-16:00
地点	公司会议室
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>就基本情况、经营业绩、未来展望做简要的介绍后，公司人员与投资者进行了交流，主要内容总结如下：</p> <p>1、公司大客户（如前五大）的收入占比情况如何？</p> <p>答：根据以往数据来看，公司下游客户较为集中，前五大客户的收入占比较为集中。从分散风险角度考虑，公司在逐步拓展和完善客户结构，降低客户集中风险。根据最近数据来看，公司前五大客户收入占比呈下降的趋势。</p> <p>2、前十大客户主要是哪类公司？</p> <p>答：公司前十大客户较为稳定，主要包括 A 客户、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商。</p> <p>3、公司与 A 客户的合作具体涵盖哪些方面？</p> <p>答：公司提供给 A 客户的设备覆盖射频、声学、电学、光学等诸多领域，检测的产品涉及也较为全面，比如手机、电脑、智能手表、耳机等等。</p>

4、公司事业部的业务分工、占比情况如何？

答：根据业务发展以及经营管理需要，公司下设多个事业部（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。其中 BU1、BU2、BU3 为前三大事业部，BU1 主要以测试业务为主，包括射频、声学、光学等检测业务，占比最大；BU2 主要经营自动化组装业务，既有单站式自动化组装，也包括将各个组装环节进行连接，形成自动化生产线；BU3 主要经营电学检测业务，即公司传统优势的 ICT、FT 以及测试自动化业务。

除此之外，公司其他事业部在各自专注领域进行业务开拓，主要包括点胶机、LED 自动化生产设备、FPC 测试、打包机等业务的研发、生产及销售。

5、最近一期业绩下滑原因？是否受消费电子行业影响？

答：公司前三季度业绩有一定幅度的下滑，营收 9.11 亿元，较上年同期减少约 16%；归母净利 2.3 亿元，较上年同期减少约 25%。其中第三季度单季回调较大，营收 3.65 亿元，较上年同期减少约 44%，原因主要系客户需求调减、产品结构变化所致；归母净利 1.28 亿元，较上年同期减少约 43%，原因主要系营业收入下降所致。

目前公司大多产品属于非标定制化设备，且主要集中在消费电子应用领域，依据客户需求进行研发、生产，所以当客户需求调减、产品结构变化时，公司业务的情况也会有所变化。

6、公司业务是否主要围绕 A 客户？可用于安卓相关业务吗？

答：根据行业发展情况以及公司的战略布局，以往公司客户主要集中在境外，比如 A 客户。但随着行业尤其是国内相关行业的发展，国内制造厂商对品质的追求不断提升，加之公司在行业里的技术沉淀和市场开拓，公司与国内客户的合作关系也不断加强，业务范围不断扩宽。

公司发展以技术为导向，专注于在技术上做深度研发，研发生产的应用于消费电子行业的射频、电学、声学、光学等测试设备，用于测试行业产品的各项性能，不仅适用于 A 客户，技术理论上也可运用到行业里其他相关系统的客户。

7、上一年度业绩增长的主要原因是 5G 射频测试设备吗？今年客户对这类设备的需求情况？

答：A 客户是去年采购相关设备主要客户之一，上一年度是 5G 元年，进而有

放量的需求。公司若干设备销售受到行业发展影响，而细分市场需求具有一定周期性；同时，下游客户自身对测试设备的需求也有一定自身特性。初步判断，有关射频测试设备的需求，亦将随着 5G 技术的应用推广逐步体现，公司在相关技术领域已形成技术积淀，也在持续稳步推进、扩展业务资源，积极迎接市场未来发展。

8、在传统业务基础上，公司新业务的拓展情况如何？

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与业务。子公司奥德维研发生产的六面体检测设备，主要应用于 MLCC 被动电子元器件等产品外观缺陷检测和分选，产品获得诸如麦捷科技、顺络电子等多个客户的认可，销量攀升。从半年报数据来看，该子公司实现营收 0.60 亿元，三季度业务也处于稳步发展状态，未来在做好国内市场开拓及维护基础上，也将积极开发新的市场、客户和产品。此外，公司或子公司研发生产的打包机、点胶机、测包机等，也逐步在客户端试用或形成一定量的订单和收入。

9、目前消费类电子业务是否遭遇瓶颈？未来展望如何？

答：公司与现有客户合作关系良好稳定，但由于细分行业发展存在一定的周期性，客户需求会有所波动。

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，但是根据市场环境变化，公司实际业绩会有所变化。公司在原有传统业务基础上，各事业部及子公司也在不断开发新标准测试设备，如前所述，目前开发成功并投向市场的，包括六面体检测设备、AOI 光学测试设备、点胶机、打包机等。

10、公司三位创始人的状况如何？

答：公司三位创始人王兆春先生、付林先生、成君先生为一致行动人，合计共直接持股 52.19%；其中王兆春先生、付林先生还通过持股平台，间接持有公司一定比例的股份。

三位创始人长期从事于公司主营业务相关制造业，目前均在公司任职，对行业发展有敏锐感知，在战略、治理、技术及运营等方面，积累了独到的经验和见解。

附件清单(如有)

无

日期

2021 年 11 月 02 日