

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：2021-015

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（腾讯会议）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券 冯胜、王子杰；德邦证券 倪正洋；信达证券 刘卓
时间	2021年11月5日 15:00-16:00
地点	公司会议室、展厅
上市公司接待人员	董事长、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、未来展望做简要介绍后，公司与投资者进行了交流，主要内容总结如下：</p> <p>1、公司主要股东体外拥有产业，而博杰通过职业经理人团队，形成实际控制人与管理团队的运作模式，实控人能否集中精力于上市公司？</p> <p>答：公司实控人与职业经理人团队共同致力于上市公司治理与发展，三位主要职业经理人亦直接持有公司股权。实控人聚焦于上市公司，对外投资公司大多属于财务性投资，未参与具体经营性管理。</p> <p>2、公司有涉足非传统诸如半导体领域的业务，请问未来3-5年发展规划或定位如何？未来5-10年，公司产品体系特征如何？</p> <p>答：公司涉足非传统业务领域，是基于发展战略进行的布局，有利于促进自身战略目标实现。在发展规划和定位上，公司坚持走科技型路线，将围绕中国制造2025的发展计划和战略，在自动化测试和自动化组装领域的设计和生产基地上，进一步延伸在高端智能制造领域的研发深度和广度，不断拓宽应用领域和市场。</p>

产品拓展角度看，公司有布局半导体封装测试设备；长远来看，未来公司产品体系将持续聚焦于高端设备制造业领域，特别是运用到视觉技术、AI 算法有关产品，力争在不同应用领域逐步释放。

3、现有业务架构下，公司具备视觉和 AI 特征的产品有哪些？

答：公司研发生产的点胶机、子公司博韬研发生产的 AOI 光学检测设备、子公司奥德维研发生产的六面体检测设备、测包机等，都很大程度运用了相关技术。目前，前述相关产品已逐步在客户端试用或形成一定量的订单和收入。

4、公司射频、声学、光学等测试业务的规划如何？

答：射频、声学、光学等，是公司需要夯实的主要基本业务，公司对此类业务规划是走大客户路线，持续聚焦如 A 客户、微软、思科、谷歌等大客户的应用需求；同时，也积极拓展或加强与国内客户比如小米、OPPO、VIVO 等的合作。

公司传统业务将持续夯实、茁壮成长。此外，也将围绕发展战略，有计划扩展其他板块，逐渐由非标业务转向标准业务，挖掘行业痛点、为客户解决难题，研发生产出行业普遍适用的标准设备，也为自身业务实现更多的增量。

5、按现有收入结构看，公司射频、电学业务占比较大，未来比如 5 年后此类业务的情况如何？

答：公司会持续夯实此类业务，专注在技术上做深度研发，确保相关产品技术优势。但是，有关业务发展会受到市场变化影响，其增量速度可能不及预期，所以公司会提前布局筹划，选择行业一流品牌设备进行对标，通过一定周期，逐步研发出可覆盖行业需求且具备较大增量的业务。

6、了解到公司有涉足一些孵化项目的投入和运作，是如何考虑的？

答：日常运营中，会遇到非常优秀的人才和前景良好的项目，这类人才和项目也希望能够跟随公司共同发展。公司会谨慎评估每一次的孵化投入，认为可行后将通过一起合作或设立公司等形式来共同发展，这种合作模式可为团队提供管理的支持，分享技术经验的精髓，共同解决面临的问题，最终这些合作也可以赋能公司发展，互相促进产品技术升级、迭代更新。

7、据了解，董事长比较关注艾灸机器人业务，请问是如何考虑的？

答：您所提及的应该是指智美康民（珠海）健康科技有限公司，是董事长个人对外投资企业，相关业务并不在上市公司体内。从上市公司角度，艾灸机器人等大

健康行业设备与我们的业务往来，主要涉足参股公司尔智研发生产的智能机器人手臂，对公司业务不会产生重大影响。

8、六面体、电学、射频等检测设备技术水平，处于行业什么地位？

答：公司六面体检测设备、AOI 玻璃检测设备等标准产品，对标行业一流品牌的技术；电学测试领域是传统优势的业务领域，公司扎根此行业多年，技术和市场占有率处于领先地位；而针对射频测试领域，公司积累了丰富的经验，2016 年起进行前瞻性布局，2018 年成为首家通过高通认证的 5G 毫米波测试领域合作伙伴；此外，公司也在声学、光学领域持续多年得到世界 500 强企业客户的认可，与客户保持良好合作关系。总体看，公司坚持以技术为导向，专注于在技术上做深度研发，逐年递增的研发费用也有所体现。

9、屏蔽箱前三季度收入同比变化情况如何？5G 测试设备未来需求情况，是否可以大概测算？

答：去年是 5G 元年，所以出现较大需求，公司收入出现较高峰值。元年之后，细分市场需求会有一些的周期性；同时，下游客户对测试设备需求也有一定的自身特性，导致相关业务收入处于变化调整过程中。初步判断，有关射频测试设备需求亦将随着 5G 技术应用推广逐步体现，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。

10、公司是否调整对单一大客户的依赖度，注重客户的均衡性？

答：根据以往数据来看，公司下游客户较为集中。从分散风险角度考虑，在与现有客户保持良好合作关系基础上，公司亦在同步积极拓展新的国内外客户与业务，逐步拓展和完善客户结构，降低客户集中风险。

11、相较于国外市场，国内市场盈利水平会低些，请问公司如何应对？

答：根据行业发展情况及公司战略布局，以往客户主要集中在境外。随着相关行业尤其是国内行业的发展，国内制造厂商对品质追求不断提升，加之公司在行业里的技术沉淀和市场开拓，公司与国内客户合作也在不断加强，业务范围有所扩宽，也将通过加强产品赋能、精益管理等方式来保持盈利水平。

12、公司历年预收款数据较为平稳，是否以外资为主的客户结构，预付款较少？目前国内客户收入占比增加，付款方式如何？

答：发展早期，公司根据业务需要，基于友好合作的前提，客户会给予一部分

	<p>订单预付款，随着公司发展建立的长期合作关系，目前境外客户预付款情况较少，相应客户回款情况良好；国内客户付款方式，大多参照境内保税区客户的信用周期，在 3 至 5 个月之间。</p> <p>13、国内客户或潜在客户，比如华为，在公司客户结构的定位如何？是否进行分类？</p> <p>答：针对国内客户的管理，从销售战略出发，根据业务片区配备专门销售人员，根据客户情况，提前制定销售计划，具体细化到可合作的产品、收入目标等。根据现有及未来可预计合作等情况，公司有针对性地进行战略性或大客户管理。</p> <p>14、去年第三季度业绩增长较大的原因？</p> <p>答：去年是 5G 射频测试设备的元年，进而有放量的需求；另一方面，受客户生产布局影响，部分产品验收集中到第三季度，导致当季业绩实现较大幅度增长。</p> <p>15、公司完成股权激励设定的 2021 年经营指标，是否有压力？</p> <p>答：股权激励计划目标的设定，结合自身发展状况，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，来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，结果会有一些波动。</p> <p>16、可转债项目进展情况如何？大股东优先配售比例是否已确定？</p> <p>答：公司目前正在积极推进相关事项，您提及的配售情况也还在筹备中。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 11 月 5 日