

证券代码：002975

证券简称：博杰股份

债券代码：127051

债券简称：博杰转债

珠海博杰电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	融通基金 徐也；远信投资 袁迦昌；诺安基金 童宇；东证资管 谢成，陈思远 南方基金 曹群海 吴凡；源乐晟资产 吴雨哲；安信基金 曾博文
时间	2023年3月23日 9:00-10:00 10:00-11:00 15:00-16:00 16:15-17:15 2023年3月24日 10:30-11:30 13:30-14:30 15:00-16:00
地点	公司办公室、深圳
上市公司 接待人员	董事会秘书 黄璨
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>董事会秘书黄璨就公司业务情况做简要介绍：</p> <p>博杰股份是一家专注于智能制造领域工业自动化、智能化设备及系统解决方案的高新技术企业，公司2005年成立，成立以来一直沿着射频、声、光、电测试能力拓展升级，现在在拓展AOI能力边界，从整机设备向核心零部件、标准线体等技术方向不断加大研发，同时，布局自动化控制和高精密控制领域，搭建公司的核心技术能力，通过技术能力标准化、模块化，快速响应客户和不同市场的需求。目前，公司在进行技术标准化平台的研发和配置。</p> <p>现阶段公司为实现长期稳健增长，平抑设备行业易受周期性波动的影响，梳理出两条增长曲线，核心逻辑为寻找有长效增长机制的下游市场，长坡厚雪，聚焦高端标品设备，打造技术壁垒，实现高质量发展。</p> <p>第一条增长曲线是继续围绕测试和自动化设备进一步深耕，把公司标准化</p>

的能力去应用到下游的万物互联市场，稳定公司基本盘，保证公司的业务增长。目前，除了手机、Pad、PC 终端数量稳定，下游 IOT 市场保持的高速增长，对于公司而言，基于技术创新能力，快速向 AI+IOT 产业、新能源汽车电子、AR\VR 和大数据云服务市场迁移。比如 AR\VR 市场，经过我们近几年的研发，已经有成熟的产品，也从单线设备延展至整线式设备。目前也越来越多客户倾向要求公司输出整线的能力，对应价值量可达到千万元级别。而大数据云服务未来 5-10 年仍将是一个持续增长的下游市场。公司在两年前就已布局这块市场，为了配合市场的发展公司在越南、墨西哥都设有子公司去响应客户的产业链需求。在新能源汽车领域，随着汽车电动化、智能化、网联化的进程，三电系统、智能座舱、智能驾驶等模块占整车成本 60%左右，市场体量巨大。目前国内独立做相关测试的厂家规模较小，公司在该产线已有五六款产品，公司就自身能覆盖的对每年汽车新增量和对应的新增线体的需求市场进行测试，预计未来 5 年每年增量市场规模能达到百亿元级别。

第二增长曲线是公司更多瞄准有国产替代空间的高端标准设备去布局。目前公司聚焦在高端 MLCC 市场和半导体市场。MLCC 属于“卡脖子”工程高端电容电阻领域，从全球规模来看，MLCC 市场规模持续增长，不管是汽车、服务器、可穿戴设备等产品对 MLCC 的需求都是快速增长的过程。目前国内 MLCC 厂商只占 8%左右的市场份额，距离国家提出来 2030 年国内厂商占比达到 70%的目标还有巨大的空间。目前公司在 MLCC 制程中布局了四款高价值量的设备，占整个制程的价值量一半以上。其中六面外观检测设备、测试包装机、叠层机除了可应用于 MLCC 领域还可以往其他电子元器件方向迁移和拓展。目前公司也正在积极将六面外观检测设备输出日本突破日本市场，3 月公司也向市场正式发布了国内首台高速测试机。而叠层机目前已完成二代机研发，已发送客户现场去做能力测试。

另外，在半导体领域，国家相关部委为了进一步鼓励国内半导体的整体发展，打破国外垄断，增强科技竞争力，出台了一系列支持和引导半导体行业发展的政策法规，半导体市场规模快速增长。公司在上市后持续在做半导体的孵化，包括半导体的衬底、外延材料、晶圆检测设备等等，目前相对比较成熟的设备是子公司博捷芯生产的半导体划片机。划片机的切割功能在半导体的前端、

后端都会使用，现阶段产品主要是使用刀片切割。目前该领域市场的竞争格局是日本企业占据 70%-80%市场份额，国产率仍比较低，而国内厂家大家都在同一起跑线上竞争。公司产品在性能基本上可实现平行替代，但价格远优于市场其他产品。目前已成功研发五六款设备，实现小批量的发货客户现场测试。

随后，董事会秘书黄璨与投资者进行了交流，主要内容总结如下：

1、公司在 AR/VR 等可穿戴设备方面有哪些进展？

答：公司就 AR/VR 相关视觉检测、光学检测设备与国内外几家知名品牌厂商均有接触，另外公司打造的射频、声学、光学等多工位的测试和检测设备的一站式解决方案，已小规模供货给客户提进行测试。目前公司在 AR/VR 上实现的收入来源有 META、PICO 等知名公司；可穿戴设备未来会有比较明确的市场需求，公司会继续在可穿戴设备相关的测试需求上开拓延展。

2、公司在新能源汽车领域的营收占比大概有多少？

答：目前来自新能源汽车电子营收占比约 10%，新能源汽车领域需求还是比较明确的，公司也在广泛去接触这块市场，我们已经为 T 客户在墨西哥工厂供应了一条线体，国内新能源车新势力和其他国际车企新能源车系列也有接触。可以从多条线收到项目需求反馈。今年收到做 4D 毫米波雷达线体的需求，目前正在与客户做论证。

3、公司在 MLCC 领域的核心竞争力是在哪方面，目前该业务的发展处于哪个阶段？

答：公司是首家推出 MLCC 设备的中国厂家，打破了国外公司对中国这一市场长期的垄断。核心竞争力主要表现在自研的 AI 算法，高速运动控制能力。目前公司已布局多款设备，其中六面外观检测设备和测试包装设备是成熟产品，已经批量发货，目前已有一款六面外观检测机发往日本客户进行测试，开拓日本市场。做消费级 MLCC 的国内客户近年受市场环境的影响，研发投入和资本开支进度放缓，但全球来看，车规级 MLCC 产能仍在扩张，消费级 MLCC 和车规级 MLCC 对检测设备的要求并无太大区别。另外公司研发的高速测试分选机产品，上周已正式向市场发布，今年将会在中重点推荐，产品单机价值量在 200-300

万。另外还有价值量更高的叠层机，目前即将完成 2 代的研发，在多个参数方面均能达到客户的要求，和国际公司的设备性能参数不相上下，叠层机面向的客户主要是国内客户。

4、MLCC 领域的设备去年收入大概在什么水平？奥德维业绩下滑情况？在 MLCC 领域，国内有相应的竞争对手吗？奥德维的研发投入有多少？

答：MLCC 领域的设备销售收入有六七千万元左右，占公司营收不到 5%，主要是受国内消费级 MLCC 去库存的影响，公司下游客户资本开支放缓；2021 年受益于下游厂家快速扩容，该块业务实现营收 1 亿多，主要为六面外观检测机的营收贡献，公司供应了当年国内厂家该款设备采购量的 70%以上。目前公司又开拓了多款设备，包括高速测试机、叠层机。同时，客户群体从第三梯队客户向第一梯队客户延展，公司已在日本组建了销售团队，为公司 MLCC 设备业务的平稳发展奠定更坚实的基础。据公开的信息，国内客户也正在重新启动产能建设。对于奥德维未来在 MLCC 领域的预期增速较乐观。

在 MLCC 领域有一些小团队或小公司在做，但在六面外观检测设备领域奥德维暂无国内竞争对手。

奥德维在研发上有持续的投入，去年公司对奥德维注资 7500 万元支持其专项研发，另外过去奥德维自身形成的盈利也在持续投入研发。

5、公司目前在半导体的主攻方向是什么？公司在半导体投资的划片机的核心竞争力有哪些？产品的价值量是多少？划片机有送哪些客户试用？博捷芯的研发投入有多少？

答：公司在半导体领域孵化了多个项目，体内体外均有。当前成熟度最高的是半导体划片机设备，为去年公司收购的一个项目。划片机的创始团队都是从知名厂商出来，有二十多年行业经验，所研发的产品对标国外先进产品，产品的基数稳定性良好。

划片机的核心竞争力看设备的稳定性和精确性。目前产品已给客户送样，也有小批量的出货。产品价值量分几个梯队，几十万到上百万都有。下游客户方面，公司在晶圆厂、封测厂以及泛半导体领域均有客户基础，例如日月光，

公司产品已经送样测试。公司将在生产制造环节和销售环节为项目赋能，同时也会支持团队继续加大研发投入，刀片切割和激光切割两条技术路径。未来大批量的生产和精益管理还是会放回珠海，公司可以帮助其搭建销售能力、量产能力，输出精益管理系统赋能；同时也为原创始团队预留股权做激励，留住技术人才；公司也搭建了半导体领域的市场销售能力，今年会做市场突破。

6、公司参股苏州焜原、鼎泰晶圆主要基于什么原因？

答：参股苏州焜原、鼎泰晶圆主要是因为半导体材料的卡脖子情况，沿着半导体材料上布局。

7、大数据云服务业务的竞争格局是怎样的？公司在大数据云服务业务已经与美国客户有合作并供货？单机的价值量是多少？测试效率如何？

答：目前大数据云服务业务是按提高渗透率的逻辑，原来大数据云服务器、存储器领域的测试自动化程度不高，公司通过先进的测试手段和自动化技术导入实现原有供应商的替代，在这一点上国内公司和国外公司是在同一起跑线上的，相比之下，中国企业享受的工程师红利，拥有创新和效率方面的优势。大数据云服务业务的下游客户和公司在消费电子领域的客户基本是重合的，主要是世界 500 强企业和国内知名云存储服务商企业，所以销售迁移比较容易。公司与客户的合作模式是直接与终端客户沟通，然后定型、研发，再下单到代工厂统一采购。国外客户包括英伟达、戴尔、亚马逊、惠普等，国内客户包括浪潮、腾讯、阿里等，目前都有批量供货。产品情况分 2 种，一是板级测试，二是整机测试，两者的价值量大概是 1:5，整机的价值量达上百万元。板级的测试时间大概在 30 秒至 1 分钟一块测试板，整机测试时间大概在 5-10 分钟。

8、目前消费电子行业下游客户的生产情况如何？目前消费电子占公司营收比例是？预计今年消费电子业务的情况是怎样的？

答：消费电子下游客户公司主要聚焦在几大龙头企业，争夺高端市场，他们的抗风险性更强。同时，公司也发现客户的新需求点，例如对整线自动化的需求今年以来得到加强，以及 AOI 外观检测在耳机仓等不同场景的应用，也能带来新的业务机会。目前消费电子业务占公司营收比例的 60%，但因为公司下游

客户相对更优质，公司保持技术创新，毛利水平保持平稳。

预计今年消费电子行业整体还是机会大于挑战，目前公司在手订单比去年同期有 20%的增量，主要是得益于我们整线设备价值量更高。

9、5G 通信、手机等传统测试、自动化业务的业绩是否稳定？

答：5G 通信、手机等测试、自动化业务的业绩基本稳定。公司会继续深耕技术，挖掘客户的需求，将技术进行标准化、模块化，以快速响应下游客户不同应用场景的需求。此外，公司将在 AOI 能力上进一步拓展，当前，AOI 已经应用在 MLCC 外观和玻璃盖板外观检测上。未来公司会抓住 AR/VR、新能源汽车和大数据云服务这三块业务的发展机会积极拓展，其中大数据云服务已经有比较高确定性，公司去年在大数据云服务业务上已有接近 2 亿的营收规模。

10、公司目前的股东结构是怎样的？

答：三名创始股东在比较早期就已经把公司的日常管理交给职业经理人，当前，董事长暂代总经理职位，但主要看数据和牵动公司内部资源，公司强调组织能力的搭建，今年也引进了管理咨询团队对公司价值链进行重新梳理，强调组织能力建设。另外 2 名创始股东，一位从战略上为公司寻找新的赛道机会和孵化的项目，另一名创始股东跟进博杰大厦项目的建设情况。

11、射频、5g 屏蔽箱的增长空间如何？

答：公司射频检测在产线以及高校、实验室上均有布局，后面会往 4D 毫米波雷达方向拓展，公司有底层射频测试技术在，只是产品形态有所不同。

12、IPO 募投项目的进展情况怎么样？

答：博杰自动化产业园去年已投产使用，今年下半年整体也会搬迁过去。公司的生产是柔性生产，另外附近有比较高科技的工业园区可以租用，在产能方面不会受限。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的

本次交流活动不涉及应披露重大信息。

说明	
活动过程中所使用演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作附件）	无