

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：2023-002

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>稻荷基金 刘韬，广发基金 吴晓钢，南方基金 吴凡，华泰保兴基金 池嘉莹，银华基金 陈晓雅，万家基金 张黛翊，华宝基金 孙嘉伦，永赢基金 郑奇波，融通基金 江怡龙，华富基金 康诗韵，百嘉基金 黄超，昊泽致远(北京)投资 王金帅，华山汇基金 何金成，致合资产 张创，古槐资本 任嘉、杜彤，远信基金 黄培锐，广东高企基金 黄广锐，，中银国际证券 王瑾，信达证券 张弛，东吴证券 陈伯铭、李勇，国信证券 吴双，太平洋证券 戴梓涵，中信建投 周博文，东方证券资产 谢成，华安证券 王君翔、李元晨，方正证券 王锐，安信证券 金晓溪，国海证券 范圣哲，国泰君安证券 李启文、徐乔威、刘校，研究发展中心 徐一丹，安信证券 郭旺，中泰证券 张晨飞，开源证券 孟鹏飞、熊亚威，德邦证券 张健，浙江浙商证券资产 刘玮奇，中国国际金融 周豪，东方财富 朱张元，光大资产 应超，财通基金 翁嘉敏，兴业基金 胡宸睿，安信基金 曾博文，中国国际金融 林谋文，进门财经 刘常青、胡婉琴，光大证券 苟彬，安信证券 金晓溪，华宝基金 孙嘉伦，长城基金 张棣，兴业基金 胡宸睿，招商基金 文雨，东方基金 徐奥千，万家 周实，上投摩根 翟旭，融通 武霆威，永赢 慎胜杰，东方基金 杨贵宾，华安证券 张帆、钱智鑫，东吴基金 张浩佳，中银国际资管 李娜，信达澳亚 刘国丰，华富基金 潘璐，百年 冯轶舟，新华基金 刘海彬，万家基金 张黛翊，银华基金 马慧伶，</p>

时间	2023年4月25日 20:00-21:30
地点	线上
上市公司 接待人员	董事长、总经理 王兆春，副总经理 刘晓勇，财务总监 张彩虹，服务器业务相关负责人 熊总，董事会秘书 黄璨，证券事务代表 张王均
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>一、董事会秘书黄璨就公司 2022 年度和 2023 年第一季度业绩做简要介绍：</p> <p>2022 年公司实现营收 12.17 亿元，与去年基本持平，净利润实现 2.02 亿元，同比去年有所下降，毛利率与去年相比基本持平，业绩变动主要是受费用增长的影响，其中管理费用同比增长 19.64%，研发费用同比增长 24.03%，销售费用同比增长 4.68%。管理费用中，由于公司持续引进高级管理人才，在职工薪酬方面有所增加；同时，公司新启用的 IPO 项目工业园区也增加了部分摊销和折旧。</p> <p>2023 年第一季度公司实现营收 1.94 亿元，净利润-1055 万元，与去年同比有所下滑，主要是因为营收规模的下滑以及费用率的提升。其中，在费用方面，管理费用一季度同比增长 45.49%，研发费用同比增长 67.29%，这两个费用增加的原因主要是公司近一年来持续引进一批年轻有干劲、在大型企业有过工作经验的职业经理人队伍，以及扩增集团层面的研发团队。</p> <p>而公司在 2022 年、2023 年一季度的研发占比中约 50%的研发投入是投入在公司的第二增长曲线方向半导体及 MLCC 等领域。2022 年公司在业务布局上进行了国际化的布局，在墨西哥、越南设立子公司承接国际客户的需求，墨西哥、越南子公司也将成为公司打开国际化发展路径的重要支柱。</p> <p>二、熊总介绍服务器的分类、产业链、AI 服务器和通用服务器区别、特点等：</p> <p>在服务器中，公司主要对 SMT 后端的服务器主板等进行板级电学测试，同时，一台 AI 服务器中一般有 8 块 GPU，公司也具备对 GPU 进行电测的能力。GPU 测试相对主板测试，具有以下特点：一是因为 AI 服务器产品集成度更高，pcb 布局更紧凑，对测试的应力会有挑战；二是 GPU 功率会更大，带来散热的挑战。三是植针率低，测试 Coverage 的挑战；四是需实现精密连接器的接口对插测试，连接器寿命有挑战。</p> <p>三、副总经理刘总介绍公司机器视觉检测业务相关情况：</p> <p>公司基于机器视觉、精密高速的运动控制的系统、人工智能运算平台技术，</p>

深化提高机器视觉产品技术能力：

1、在电子制造如应用于消费电子领域的 PCBA、屏幕等品质检测中，该领域机器视觉产品市场增量保持在 2 位数的增长，机器视觉的应用增速非常快，公司通过深度学习（AI）赋能，匹配客户需求；

2、在新能源汽车领域，公司在布局一体化多场景的应用趋势，实现从几个工站几个工艺功能到集成解决方案。

3、在半导体领域，在尺寸测量、外观检测方面，从 2D 到 3D 视觉的整体解决方案，公司都有在做初步的尝试。

在公司传统业务如 FPC 领域，公司深耕多年，有比较成熟的产品线，目前在软板机器视觉产品也有布局。通过这些业务领域产品创新，为客户创造更大的价值。

四、随后，进入投资者互动交流环节，主要内容总结如下：

1、公司在 GPU 领域的测试技术优势有哪些？GPU 的检测方向主要是？预计今年消费电子的订单情况怎么样？

答：在电测领域，公司的 ICT、BSI、FCT 业务在 GPU 领域都可以为客户提供服务，公司作为 ICT 领域头部领先企业，有着良好的技术布局和沉淀，公司的能力可以覆盖 80%以上 ICT 测试领域的复杂问题，公司在越南、墨西哥都布局了工厂，在服务上可以直接对接客户的需求。公司产品在 GPU 领域的检测主要是板级检测，与英伟达有合作订单，金额不大，主要是给英伟达做板卡检测，测试板上的制程问题。

电子消费产品的外观缺陷检测领域，我们做了技术延展，拥有一些比较成熟的产品；在新能源汽车领域，公司也在布局一体化多场景的应用趋势，即向客户提供集成解决方案以替换由多工站多工艺实现的功能。

在手订单较充盈，维持在 4-5 亿之间，消费电子与去年基本持平，服务器领域，随着 chatGPT 新技术的发展可能会带来新的机会，在手订单基本持平，新能源汽车领域略有增长，研发投入带动新动能。

2、划片机的主要客户是哪些？未来的发展前景如何？

答：划片机作为标准程度比较高的切割设备，目前客户主要瞄准半导体前道晶圆厂、后道封测厂以及泛半导体领域，如 MiniLED、MicroLED、医疗器械领

域。其中今年会发力攻克两三家晶圆厂客户以实现销售。

划片机未来会有较大的发展机会，今年预计可以实现小几千万营收，公司会在市场能力、营销能力、技术能力赋能子公司去开拓高端客户，往晶圆厂开拓，实现晶圆切割。

3、划片机的定价策略是？毛利率逐年下滑的原因是哪些？

答：划片机整体定价在国外厂商的 1/3 至 1/2, 可以实现 50%-60%的毛利率，这与公司坚持往高端标配设备的思路相吻合。公司在毛利率有做严格的管控，在业务前端做好管理，确保公司毛利水平的稳定。另外 2020、2021 年由于 5G 技术的发展带来 5G 屏蔽箱业务的放量及新技术设备的出货，整体上拉动毛利率水平。所以公司近几年坚持在高端标品设备上的投入，希望在未来能提高高端标品设备的总体占比水平，进而提升公司营收和毛利水平。

4、公司在半导体检测的能力有哪些？项目团队的组成是？半导体设备的进展情况？

答：在半导体检测和测试领域，主要布局了一个是电测领域，如 ATE 检测，另一个是晶圆检测的外观检测，产品对标国际厂商 KLA, 目前已向市场推出样机，可以实现表面瑕疵、晶圆平曲度等功能；项目团队是公司自己培育的团队，也引入技术团队实现从 0 到 1 的内部孵化过程。

公司在半导体划片机领域也在布局刀片耗材的业务，受日本技术封锁、贸易受限等影响，可能会给公司带来业务发展契机，目前公司已经引入刀片相关的技术团队进行刀片产品的自主研发和销售，今年会逐步向市场推广刀片产品。

5、传统业务消费电子领域，公司主要做的是什么检测？MR 领域有业务吗？消费电子的检测能力主要是哪些方面？

答：消费电子领域的检测能力主要是射频、电测、声学、光学等测试，AR/VR 检测目前在研发中。传统的消费电子业务占公司 2022 年营收 60%左右，其中一半左右是射频测试业务，另外还有占比较大的是电测和声学检测业务。目前我们在视觉检测和光学检测也有布局，如应用于 AR/VR 的检测，目前在研发阶段。其中视觉检测设备已形成大概 2000 万元营收，预计会逐步放量。公司已通过射频、声学能力进入 MR 产业链，今年预计实现 1000 万元左右的营收。未来公司会继续往整线的测试能力去拓展。

6、MLCC 设备在日本客户的认证进展情况如何？测包机、高速测试机设备会导入日本市场吗？MLCC 在手订单情况如何？今年的情况预计怎样？

答：公司在 MLCC 布局了 4 款设备，正式向市场分布有 3 款设备，其中，六面体外观检测设备实现向日本客户村田销售，今年预计会有小规模订单；而就测包机、高速测试机设备，公司会积极与客户沟通突破日本市场。另外公司在台湾已有 2 家客户实现销售突破。

由于下游行业影响，去年是 MLCC 的市场寒冬期，预计整体行业景气度下半年逐步恢复。公司进入 MLCC 行业已有 6-7 年，一路跟随行业快速成长，在上一个产业周期中，公司从 0-1 突破相关设备，设备累计实现营收超 4 个亿。公司在 MLCC 领域布局的设备在技术上均是对标国际厂商，能有效打破国际垄断。随着公司在 MLCC 制程设备布局的不断延展，随着新产业周期到来，公司业绩有望实现新的突破。

7、展望第二季度或下半年预期有较好增长的业务是哪些？

答：从结构上看，消费电子领域在持续做技术深挖，耳机舱、玻璃盖板等业务实现新订单突破，在消费电子领域保持基本盘稳定。在大数据云服务、新能源汽车电子业务领域，从最近一两年可以看到业务都有在持续增长，而在我们布局的第二增长曲线里面，半导体业务也预计会带来新业务发展机会，实现 0 到 1 的突破。MLCC 领域由于下游行业影响，预计整体行业景气度下半年逐步恢复。

8、英伟达订单协议金额是多少？业务是否稳定？以及苹果订单的稳定性情况如何？

答：英伟达订单在千万级别，这次订单的签订展现了公司产品技术的领先性。苹果公司是公司重要客户，公司会通过技术创新持续做好客户需求的对接服务，未来会逐步向下游市场推广整线业务。

9、消费电子行业、半导体行业景气度还处于较低的阶段，预计会对公司业务会造成哪些影响？

答：在整体市场需求下行的趋势中，公司会持续拓展自身的技术能力，这两年公司在研发端的持续投入，2022 年研发投入占营收接近 15%；另外持续在高端标品设备上发力，瞄准国产替代的机会；继续拓展新能源汽车电子、大数

	<p>据云服务领域以对冲消费电子市场下滑带来的影响，目前已实现突破，有效维持公司营收的平稳。</p> <p>10、新能源汽车电子、大数据云服务业务今年营收占比将达到多少？收入确认的节奏是怎样的？</p> <p>答：2022 年新能源汽车电子、大数据云服务业务占营收 20%-30%，今年会继续加大力度拓展这两项业务，希望营收继续实现增长。</p> <p>从接到订单到实现收入，不同产品有不同的确认节奏，一般来说，收入确认节奏快的可以在 60 天完成，节奏慢的在 150 天完成。</p> <p>11、公司可转债后续是否会有下修转股价的安排？</p> <p>答：公司在今年 3 月底由董事会审议通过了 6 个月暂不下修转股价的议案，等期限满后公司再根据具体情况决定是否下修转股价。</p> <p>12、今年一季度报告显示公司合同负债金额较去年有比较高增长，请问这是什么原因导致的？另外公司去年三四季度营收水平基本持平，但利润水平相差较大，是因为四季度有奖金的支出？</p> <p>答：合同负债形成主要是受微软客户电测设备订单所致。四季度利润受年终奖影响。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次交流活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>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）</p>	<p>无</p>