

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：2025-006

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	华安证券 王君翔；淳厚基金 杨煜城；国泰基金 谢泓材；西部机械 牛先智；浙商自营 陈姗姗；上海途灵资产 赵梓峰；大家资产 王新亮；深圳民森投资 王旷辰；易方达 黄艳；山西机械 徐风；中金机械 张琮翎；健顺投资 俞鑫祥；盘京投资 常义乐；光大机械 夏天宇；甬兴机械 凌展翔；华福机械 卢大炜；兴业机械 姜昊；国海 杜先康；国泰海通 李启文；天风机械 赵博源；国信 杜松阳；民生机械 周晓萌。
时间	2025 年 9 月 1 日 15：00-15:45
地点	进门财经线上交流
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	董事会秘书黄璨介绍公司 2025 年上半年营收的亮点以及营收结构、毛利率等情况。 1、公司未来的战略布局如何？ 答：公司过去几年的战略方向是落实下游大客户的多元化，搭建更稳固的护城河，业务领域从消费电子向服务器、汽车电子等应用场景跨越，目前从成果看，取得较好成效，可以支撑未来 3 年的基本盘。另外得益于公司大客户的合作，特别是北美大客户的合作，公司可以及时跟进匹配客户的技术变更的浪潮；公司未来会继续坚定大客户战略，在产品布局上，公司会围绕大客户的需求考虑从单一的设备供应商向零部件供应商转型。大客户近几年的快速发展，行业快速增长的痛点给公司带来的业务发展机会，如 AI 服务器普及带来液冷板块的需求，公司也在该领域寻

找可以落地的方向；如 T 客户的机器人业务需求，公司从去年下半年与客户接触，除了 IMU 检测设备的供应，在电子皮肤方面也与客户保持紧密探讨；另外公司也积极挖掘客户其他零部件的需求，公司在该领域有多年的技术储备，如谐波减速器、关节等领域。综上，公司在客户基础、技术基础和产品基础上有重要的卡位；而在产能的布局上，随着公司 IPO、可转债募投项目未来几年的逐步落地，公司将有 2-3 倍的产能空间，可以支撑后续的业务发展。

2、公司在液冷方面的布局？

答：3 年前，公司为客户的产品提供测试设备时发现风冷已无法满足热管理需求，已经在设备中使用液冷方案。而随着客户产品技术的进一步提升，客户高功率的产品对液冷的需求显著增加。目前公司自研的液冷模组相关产品应用在公司测试设备里面的。除了上述自研产品，公司同步也在与高校合作研发。后续公司会继续在该领域加大研发投入力度，也会加大与北美大客户高功率产品的液冷需求的对接力度。基于公司与大客户的紧密合作，公司从实验室阶段与客户开始进行对接研发，所以公司可以在比较早期就明确客户的需求点，有利于公司在这方面及时跟进实施商业布局。

3、IMU 传感器检测设备的情况以及公司接下来在机器人方面的布局？

答：IMU 传感器测试设备小批量发货直接对接 T 客户。另外也有送样麦克风、声学领域的检测设备。公司在机器人方面布局了 4-5 年，公司投了一家机器人公司，该公司有自研谐波减速器等技术基础，公司具备成本优势，积极寻找应用场景方案，与客户探讨在工厂生产等应用场景进行机器人应用方案落地。

4、并表的广浩捷的情况？

答：广浩捷主要做摄像头模组检测设备与自动化组装线，对标韩国公司，广浩捷从消费电子起步，近几年切入汽车电子、车载摄像头模组，去年拿到 B 客户的订单，充分说明广浩捷具备扎实的技术能力和交付管理能力，后续广浩捷会成为公司在光学板块的重要抓手，公司在技术路径上围绕光学检测方面进行投资、研发投入。公司在收购广浩捷时有业绩对赌条款，目前看其半年度的业绩考核已达成，广浩捷反馈也有信心完成全年业绩考核。另外广浩捷经过多年的技术积累，广浩捷在半导体检测设备、MEMS 检测设备有相关技术储备，未来 MEMS 下游需求的爆发，广浩捷也会有较好的业务发展机会。

	5、公司上半年的毛利率和业绩在修复，接下来降本增效目标？ 答：在成本管理、费用管理上，在信息建设、人才结构都有在整合。前几年公司管理费用、研发费用比较高，主要是公司在市场未明确时，通过多种设备产品进行尝试，导致成本上涨，而随着产业趋势的明晰，产品规模出货，会形成规模优势。 6、应用于 AI 服务器、AI 眼镜的具体设备有哪些、设备价值量多少？ 答：应用于 AI 服务器领域的设备主要是电测设备，价值量从几十万到上百万；应用于 Ai 眼镜领域的设备主要是射频、声学、光学等测试设备，整体合计的价值量可到上百万。公司过去几年也有可穿戴测试设备的出货，今年客户需求有明显的增加。光学领域的检测设备未来会成为市场的高速增长点，公司在光学领域有做较多的技术准备。 7、未来零部件的规划？ 答：公司本身在做测试设备的过程中，为降本需要，很多零部件是自研的，公司储备了较多的做零部件技术能力。整体思路，一方面，公司计划从产业整合资源开始，通过自研方案和能力，实现向客户交付；另一方面，公司会围绕大客户的需求来筛选可以做的零部件供应赛道，公司会从大客户开始实现零部件供应的战略试水。 8、公司今年的整体业绩情况如何？ 答：可以参考公司今年发布的 2025 年限制性股票激励计划中的 2025 年-2027 年的业绩考核指标。 9、MLCC 市场目前处于扩展周期修复阶段，公司在 MLCC 的设备有哪些？ 答：公司在 MLCC 领域的设备从六面体外观检测设备切入，对标日韩企业，经过这几年的高研发投入，目前有 4 款设备，六面体外观检测设备、测包机、八轨高速测试机、叠层机，其中，叠层机被誉为是 MLCC 制程上的皇冠明珠。目前公司的高速测试机、叠层机，均在客户端实现小规模发货。MLCC 厂家往更高端的产品进行布局，下游客户基于供应链安全考虑对国内供应链公司有较强意愿合作，公司与客户保持密切的沟通；公司也有在做技术研讨，后期公司不排除继续沿着 MLCC 制程各个工站的核心价值设备进行研发。
关于本次活动是否涉及应披露重大信	本次交流活动不涉及应披露重大信息。

息的说明	
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