

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：2026-001

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	东方财富 王子帅；华安证券 高伟杰；华创证券 张生； 中财利达 王惟炜。万和证券 田明华；海南硕丰 盛军峰。
时间	2026 年 1 月 9 日 15:30-17:00
地点	公司产线/12 楼会议室
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>带领投资者参观产线，然后回会议室交流。</p> <p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、公司与 G 客户的合作情况？</p> <p>答：公司与 G 客户已合作多年，从消费电子业务切入到服务器业务，自 2021 年云服务器放量的时候起，公司已开始批量给 G 客户供应设备。2025 年公司与 G 客户的订单金额已实现亿元，产品已陆续发货，收入确认情况待具体项目验收。</p> <p>2、公司与 N 客户的合作情况？公司的产能情况如何？</p> <p>答：公司为 N 客户提供机柜内 PCBA 主板的测试服务。经过前两年的深度磨合与技术适配，2025 年相关业务已正式切入客户的量产产线。目前，供应 N 客户的相关设备计划于今年上半年完成批量交付。与此同时，双方合作的拓展项目正在稳步推进，后续将全面覆盖 ICT、FCT 功能老化等多类型测试站的需求。预计 2026 年 N 客户的设备需求量在小四位数级别，当前交付客户的产品主要是用于在线生产；如果客户的产品有升级迭代，需要重新采购公司的设备。</p>

3、公司液冷模组的进展情况如何？

答：公司的冷板当前主要是应用在公司测试设备上，已小批量发货给 N 客户及其 CM 厂富士康，下一步想往机柜里做。

4、机器人业务的进展情况如何？

答：当前机器人业务主要是对接 T 客户的机器人测试需求，从 imu、camera、电子皮肤力传感器到麦克风检测等，imu 设备小批量发货，都是在海外组装，单台价格上百万。

5、公司主要业务 2026 年的预期如何？

答：在 AI 服务器测试业务领域，可以看到 AI 服务器整个行业高速增长的态势，北美除了 N 客户，亚马逊、谷歌、微软等知名企业未来都有比较明确的高增长资本支出预期。公司第三季度的营收中，AI 服务器测试设备收入占比较高，其中收入贡献主要自 G 客户和 M 客户。公司对该领域 2026 年营收的预期也会比较乐观。

在汽车电子领域，汽车电子业务应用场景较多，公司围绕汽车摄像头、车载屏、雷达等电子部件研发和供应商检测和组装设备，以及公司其他业务如射频测试、ICT/功能测试在汽车电子领域也可导入。公司 2025 年汽车电子业务预计占营收 20%，预计 2026 年市场需求仍会持续放量。

在消费电子领域，2026 年预计手机、平板电脑等相关测试设备业务保持平稳，AI 眼镜相关业务可能有放量机会。在 AI 眼镜领域，主要看下游批量产品的放量规模，从当前来看，公司已切入有射频、声学测试设备，也在切入光学测试设备，客户主要是 M 客户和 A 客户为主，前两年平均每年可以实现营收小几千万，2025 年可实现上亿元的量级。

在 MLCC 领域，2025 年营收占比 10%左右，明年随着国内下游客户扩产周期的持续，预计会继续保持比较高的增速。

6、公司向零部件供应商转型的进展如何？

答：早在五六年前，公司便萌生了向零部件供应商转型的想法，但受限于彼时产业趋势不明朗、市场时机不成熟等因素，转型计划暂未启动。依托近两年与 N 客户的合作，公司充分沉淀了对客户需求的理解，期待把握液冷等新兴领域的市场机遇，积极拓展自身技术与产能边界，通过整合供应链资源，稳步推进向零部件供应商的战略转型。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次交流活动不涉及应披露重大信息。
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