

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：2021-003

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	海通证券、上银基金、中信建投基金、太保资管；恒生前海基金、熙山资本、瀚川投资等相关人员
时间	2021年2月25日 10:00-11:30
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>本次投资者关系活动以腾讯会议结合现场参观的方式进行。</p> <p>主要内容如下：</p> <p>1、公司最新情况简介、收入和订单结构、客户占比？</p> <p>答：公司是一家专注于工业自动化设备与配件的研发、生产、销售及相关技术服务的高新技术企业，致力于为客户提供自动化测试和自动化组装一站式解决方案。公司产品主要应用于消费电子、汽车电子、医疗电子和工业电子等行业的电子产品性能测试及产品组装，帮助客户实现生产线的半自动化和全自动化，提高生产效率和产品良品率。公司主要客户为世界 500 强企业，包括苹果、微软、思科、Fitbit Inc. 和 Juniper Networks Inc.等全球著名高科技公司，以及鸿海集团、广达集团、仁宝集团、和硕集团和纬创资通等全球著名电子产品智能制造商。</p> <p>公司 2020 年全年预计实现归母净利 3.3-3.6 亿元，同比增长 120%-140%，主要原因是：公司聚焦于业务发展战略和经营目标，不断的优化产品结构和产品技术，推动产品迭代升级，并且持续加大创新研发投入，同时加强经营管理和成本管控。</p>

业绩预告数据是公司财务部门初步测算结果。

公司于2月23日披露了限制性股票激励计划草案,设定了对未来3年行权解锁的公司业绩考核指标和个人绩效指标,通过股权激励将核心员工与公司利益紧密相连,不断激发员工潜能,为公司创造更大价值。公司业绩考核指标设定为每一个解限期所属年度归属于母公司股东的净利润较上年增长10%,希望通过这项指标,能帮助投资者进一步了解公司积极发展的决心与动力。

公司产品销售分为内销及外销,涉及产品及服务为工业自动化设备80-85%和配件的销售10-15%及提供技术服务5%左右,2019年前五大客户占比60%以上。2020年具体内容敬请关注公司后续披露的2020年度报告。

2、A客户及其他重要客户的订单、占比和新产品进展情况如何?

答:A客户等都是公司重要客户,目前业务合作正常开展;产品占比情况,敬请关注后续披露的2020年度报告;新产品进展情况,目前正按照公司战略规划及目标积极拓展中。

3、据了解公司与A客户合作不只涉及其手机业务,其他产品业务也都有涉入,请问2021年对A客户各类产品的布局情况如何?

答:与A客户合作业务包括手机、电脑、iPad等各项产品类别,2021年,从战略方向来说,尽量争取更多订单。同时,公司也将持续积极开拓国内市场,完善客户和收入占比结构。

4、国内客户拓展情况及拓展目标?

答:公司结合自身发展战略、经营目标、行业发展趋势,提前筹划布局,积极开拓国内市场,来平衡客户收入占比集中的情况。一方面,与A客户等现有重要客户的合作,将继续深挖客户、行业需求,持续为客户创造价值;另一方面,与国内知名企业已经建立合作关系,业务正常开展,且已取得一定成绩,敬请各位投资者持续关注。

5、国内客户回款情况是否不及境外客户?技术要求也相对较低?

答:关注自身产品能给客户创造什么价值,是我们始终需要做的。在公司发展过程中我们发现,通常只要在客户预算、时间成本内,能帮助客户把成本回收,对方是愿意与我们保持合作关系的,随之公司的毛利率和回款周期都可实现。目前主要客户合作稳定,公司也积极为客户创造价值。

在技术要求上，客户最终的需求是一样的。只是伴随与国外科技公司合作多年积累的经验，我们在成本管控、技术升级等方面，通过一些有效手段来保障期望的产品价值和利润空间；此外，公司客户数量及需求在不断增加，力争促进业绩提升。

6、2020 年与国内客户的合作有一些突破，也是基于射频、声学、光学等检测业务展开吗？销售单价和境外公司会有区别吗？

答：与国内相关客户有业务合作，会有逐步释放的过程；主要也是围绕公司主营业务开展；产品价格因产品类型、客户需求等原因而不尽相同。

7、了解到公司在软板、汽车、电子、医疗、机器视觉等领域都有布局，请问公司未来 3-5 年的规划如何？行业空间如何？

答：公司每年 6 月左右开始做下一年的深度规划。未来 3-5 年，公司将在自动化测试和自动化组装领域设计和生产的基础上，进一步延伸公司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，力争成为国际领先集研发、设计、生产和技术服务为一体的智能制造整体解决方案提供商。

从大环境来看，工业 4.0 领域目前空间很大。从细分领域来看，主要是精密、精细检测，包括射频 5G 技术、视觉检测技术、AOI 检测设备、AI 算法等，市场客户的需求很大，子公司有专注于相关技术的开发和应用，未来发展前景比较广阔。

公司积极关注高端装备制造业领域，在加强自主研发和知识产权保护基础上，也在持续投入研发。比如持续拓展的高速点胶设备领域：公司自主研发的点胶机，最大定位精度已超过行业普遍的精度。

8、我们了解到目前到公司的射频检测技术主要应用到手机、电脑等消费类电子领域，未来是否会应用到汽车电子领域？在射频检测领域的拓展或布局如何？

答：射频技术只要有数据交互、蓝牙就能应用，汽车电子领域的射频检测业务，公司已有涉入，且随着市场的发展，需求会逐步增加；且公司将不断在技术上做深度研究，为客户创造价值，未来前景可期待。

9、从 4G 升级到 5G，业务订单量较大，请问订单后续的持续性如何？

答：从客户全球战略定位延伸来看，客户会逐步开拓除中国之外的其他市场，公司会紧跟客户的布局，积极调整公司的战略布局；另一方面，5G 元年之后，客户订单会有一段稳定期，在此期间，公司同步做更深度的布局，在相关产品上做深度研究，同时也会将技术应用与业务向国内的优质客户推广，从而确保订单的可持续

	<p>性。</p> <p>10、公司设立不同的事业部，请问设立事业部的原因与定位？</p> <p>答：公司根据业务发展，以及经营管理需要，划分为不同的事业部，分别负责不同领域业务（如自动化测试设备、自动化组装设备等），有利于各项业务或技术进行更深度的拓展。大部分事业部会配置销售人员、项目人员、研发人员、生产人员等，提高了设备销售、研发、生产的专业度；各事业部独立运作、独立核算，力争提升管理能力和人员积极性，为公司创造更大的价值。</p> <p>BU1 主要以测试业务为主，包括射频、声学、光学等检测业务；BU2 主要经营自动化组装业务，将各个检测环节进行连接，形成自动化生产线；BU3 主要经营电学检测业务，相关技术及市场占有率在国内外处于领先地位；BU4 主要经营点胶机业务；BU5 主要经营 LED 及相关生产设备业务；BU6 主要经营生产检测和净化空气环境的设备；BU7 主要经营 FPC 相关业务；BU8 主要经营打包机业务。</p> <p>11、点胶机行业空间较大，但是国内亦有相同生产商在此业务上有布局，请问公司的竞争优势如何？</p> <p>答：公司有专业的运营管理团队，能帮助公司稳步实现公司战略目标；公司扎根于检测领域多年，有一定的技术沉淀，也持续在做深度的研发，想客户所想，挖掘行业痛点，找到解决办法，帮助客户解决难题，降低成本，创造价值；公司不断推出新产品来保障公司可持续发展。</p> <p>12、各事业部人员分配如何？客户提出项目需求时如何应对？</p> <p>答：大部分事业部会配置销售人员、项目人员、研发人员、生产人员等，提高了设备销售、研发、生产的专业度；在技术研发方面，公司有一部分人员专注于做公司层面的新项目研发，一部分人员专注于匹配客户项目的需求。</p> <p>随后，来访现场客人在公司管理层的陪同下，参观了展厅。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 2 月 25 日