

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：2023-005

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	东方基金 李金龙；泰康资产 闵锐；南华基金 蔡峰； 嘉实基金 张鑫荔；正圆投资 黄志豪；建信信托 程亦涵； Hao Advisors Management Limited roy；汇添富基金 李泽昱； 东方基金 李金龙；中信建投 田雨依；方正证券 周小锋； 中信建投 顾韡；淄博卓毅私募 赵秦；中信建投 赖昕； 厦门金恒宇 林勋；鹿城农商 毛羽；永赢基金 卢丽阳； 西部利得基金 温震宇；东方基金 杨贵宾；中信建投 于骏晨；丰琰投资 吴 广；新华人寿 鄢梓遥；浙商资产 李育； 浦银安盛基金 柯文章；浙商资产 刘玮奇；中信建投 龙华明； 建信信托 余雷；国泰君安 张骥；北京宏道投资 丁开盛； 中信建投（国际） 于沐阳；东方证券资产 周云；中信建投 黄耀贵； 太平基金 徐乾亮；新华资产 王若楠；招商证券资产 李龙峰； 上海远策 李 超；中国北方 阚文童；
时间	2023年7月4日
地点	线上电话会议
上市公司 接待人员	董事会秘书 黄璨

<p>投资者关系 活动主要内容 介绍</p>	<p>一、董事会秘书黄璨就公司业务近况情况做简要介绍：</p> <p>公司是自动化检测设备、组装设备的整体解决方案提供商。下游行业结构上， 涵盖 3C、通信服务器、新能源汽车等领域， 并且还在往产业链上游布局， 包括 MLCC 和半导体相关行业， 整个业务结构形成了第一增长曲线和第二增长曲线。目前从构成看， 3C 客户占 60%， 服务器占 20%， 新能源汽车和 MLCC 业务各占比不到 10%。</p> <p>公司客户质地都比较优质， 3C 有苹果、微软， 服务器的亚马逊、汽车的 T 客户。公司积累了一系列测试及检测能力， 包括电学测试、声学测试、射频测试以及视觉检测、光学检测等能力。多年来公司在射频和电学领域形成了龙头地位的能力， 同时公司也在进一步加强其他技术的能力， 包括视觉和光学的方向， 下游需求规模、市场空间较电学、射频更大， 国产替代市场空间广阔。</p> <p>从 3C 往服务器、新能源汽车电子转向都是基于底层能力。比如服务器公司主要做电学测试， 测试对象是服务器主板， 以及主板上的小板， 比如 AI 服务器里 8 个 GPU 模组的测试需求， 目标和发展路线是从 ICT 的绝对优势向更多测试环节， 例如功能测试环节延展， 提高市场占有率。</p> <p>随着 AI 和算力需求的提升， 下游像英伟达等算力客户客户也不断在提出新的测试需求， 当前已经和客户形成定期会议机制， 探讨新的合作板块。现在合作内容包括 GPU 模组的板级测试和服务器的主板测试， 以后向功能测试延伸。</p> <p>公司从 2022 年开始和 T 客户有业务合作， 后续会进一步识别 T 客户应用场景来拓展业务线。</p> <p>第二增长曲线是要往高端的标品设备方向探索， 选择偏国产替代比较强的领域， 比如 MLCC、半导体， 都属于国产替代有很大空间的。</p> <p>MLCC 领域公司有四款标品设备， 包括六面体外观检测设备， 高速测试机和叠层机， 公司大力往工艺设备方向发展。公司是第一家实现国产替代的 MLCC 设备厂家， 后续会瞄准国内 MLCC 产业大发展的趋势， 瞄准国内行业发展的风</p>
--------------------------------	---

口来进行布局。

半导体领域公司 2022 年在市场上看到设备成熟度较高的半导体划片机标的，未来会帮其提升产品、技术，提高良率、稳定性、一致性，同时做商业化尝试，通过搭建博杰半导体销售行业资源、销售能力等一系列的建设，预计今年会实现营收突破，是博杰半导体业务上从 0 到 1 的实现。

二、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、近几年消费电子景气度下滑，未来公司的战略规划是什么？

答：消费电子业务是公司技术能力及客户资源的积淀所在，公司在消费电子领域会继续深入挖掘客户需求，不断技术革新和演变，跟随客户成长。除了在原有电学、射频、声学的持续研发，在光学和视觉领域也在进行新技术的研发和开拓，今年公司 3C 视觉检测设备迎来小放量，2023 年订单需求明显增加。目前公司 3C 整线设备的研发、工艺能力也在突破。2022 年向客户提供整线设备，单体价值 3000-4000 万的规模，这种交钥匙一揽子工程预计将是未来趋势，可以为客户节省劳动力用工 95%以上。整线业务预计未来能带来新的机会点和成为新突破的领域。

2、第一增长曲线和第二增长曲线里面，今年能够实现收入贡献的产品都有哪些，对应哪些下游以及收入贡献的规模？各类业务收入占比会有什么变化么？

答：3C、服务器和新能源汽车今年都会有收入贡献，从占比上看，预计服务器和新能源汽车会有比较多的增长量，3C 预计是稳定的状态。MLCC 和半导体也会有一些新的增长，但是占比还是比较小。

3C 预计占 50-60%，服务器占比可能会有所提高，然后是新能源汽车，而半导体是从 0 到 1 的突破。MLCC 由于下游市场的需求影响，占比情况变化不会太大。

3、问：公司是第一个能突破 MLCC 设备海外垄断的，公司的产品竞争优势是什么？MLCC 的市场空间有多大，需求大概什么时候恢复？MLCC 设备的新产品品类预计什么时候落地？

答：MLCC 设备对精度要求非常高，公司产品在技术上可以实现精度、自动化、一致性、稳定性等要素要求。公司能突破垄断主要取决于公司的基因，研发投入和技术沉淀上比较强，能吸引真正沉下心做产品研发的工程师和技术人员，持续实现技术突破。另外公司也从日韩寻找领域相关专家来提供技术指导。

MLCC 设备每年预计有 100 多亿市场空间，包含新增产量需求，旧设备的更新换代需求。目前公司已做的四款设备占制程价值量半数以上，并且公司也在进一步研发其他核心的工艺设备。随着四款设备都投向市场以后，高速测试机和叠层机新设备价值量是视觉检测设备 4-5 倍的水平，业务空间非常大。MLCC 需求恢复，从国内 MLCC 厂家来看，他们的库存已经去差不多了，稼动率恢复到 70%，再过几个月可能 90%以上，公司也在关注国内厂家一些新建产能的计划。

公司的高速测试机和叠层机属于国内设备绝对的龙头，参数上对标进口设备能打平甚至超越，技术能力也经过客户认证测试。新品研发一般都要 2-3 年度周期，现在主要是推广高速测试机和叠层机，目前样机和二代机已出，在等待下游需求的恢复。

4、问：公司的服务器业务主要是 AI 服务器还是传统服务器？英伟达今年贡献的收入估计能有多少？

答：服务器业务是从 2020 年开始发力，当时对于整个服务器的产业而言，是云服务器大爆发时期，2020 年-2022 年每年都有 70%以上的增速。就下游服务器产品结构来说，AI 服务器在整个行业的占比不到 10%。公司是 2022 年开始和英伟达接触，预计今年可实现一两千万。但是公司会看到与英伟达合作的潜力。因为对于美国这些公司而言，他们急需寻找在备测试能力和供应自动化设备能力的合格供应商。而公司在该领域经过十几年的发展，已经成为该领域具备全球领先地位的企业，这也是客户选择公司合作的一个重要原因。

5、问：划片机预计能给公司带来收入体量有多少？划片机和 Disco 相比，稳定性、一致性、性能参数上的表现是怎样的？公司产品价格优势如何？是否

有意向客户或者订单？

答：划片机是一个非常标准化的设备，半导体划片每年全球有 120 亿的市场规模，中国占全球 25% 的市场份额。划片机除了可应用于半导体，下游应用领域比较宽泛，包括 miniled、micro led、医疗器械等的切割需求，市场规模看好。整个半导体划片机市场被 disco 垄断的，国内厂家不到 5% 的市场份额。随着日本半导体设备的禁运，国内设备的市场空间和机会会逐渐释放。公司目标是做到国内划片机市场的行业领先地位。

划片机领域，公司在精确度和 Disco 基本追持平，精细度都能达到 1.5-2 微米之间。良率和 Disco 会有一些偏差，目前公司正寻找日韩在半导体领域的专家进行技术拆解进一步提升设备参数。公司划片机售价大概是 1/2 到 2/3，但毛利率也可以做到 50% 以上。划片机已实现订单，今年会先瞄准国内半导体龙头做大客户突破，通过大客户突破来形成市场影响力。另外还有一部分订单是原来团队积累的泛半导体领域客户。

对于国内设备来说，相较于 disco 的优势，一个是国内设备能较好响应客户需求，比如技术上调整、交付的及时性。另一个是供应链安全方面，比如划片机用的刀片，可能 disco 会进行禁运，刀片作为耗材如果无法采购，会影响下游制造方的供应链安全。另外国内设备相对进口设备有价格优势。

6、问：今年二季度，下游需求的情况怎样？

答：二季度来看，环比一季度是有明显改善的，但是需求和市场复苏还是有压力。现在策略是除了关注国内市场外还会关注新兴市场比如墨西哥、越南市场的机会。公司为了响应客户需求，也在探讨在美国建设一个研发能力和初试线的能力去响应 T 客户和英伟达的需求，如果进展比较顺利，会能看到有比较大的业务机会。

7、问：海外市场拓展进行到哪一步了？

答：墨西哥和越南已经在 2022 年有工厂落地了，有小规模的投资运行。现在正推进 10、11 月能在美国落地研发和初试线能力。

关于本次活动

本次交流活动不涉及应披露重大信息。

是否涉及应披露重大信息的说明	
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