

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：2021-004

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	臻远投资、健易投资、瀚川投资、中泰证券、恒泰证券、国联证券、太平洋证券、银河证券、润时资产、中金公司、中金财富、弘远集团、安信基金、精至资产、同犇投资、华宝基金、君择控股等，以及若干个人投资者
时间	2021年3月12日 15:30-17:00
地点	公司会议室、展厅
上市公司接待人员	董事长、董事兼总裁、财务总监、副总裁兼董秘，以及其他部分董、监、高人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>上述投资者与公司接待人员进行交流。主要内容如下：</p> <p>1、公司未来披露的信息，能否涉及业务细分的增长情况？如预告2020年归母净利润同比增长120%-140%，具体的贡献情况等。</p> <p>答：公司后续将结合监管和投资者需求等，进一步完善信息披露工作，以更加开放的态度开展投资者关系工作，帮助投资者朋友们更深入全面地了解公司。公司2020年业绩增长，初步测算一方面是由于消费电子领域市场需求增加，另一方面，在5G射频相关业务上的收入增长较为突出。</p> <p>2、针对2021年限制性股票激励计划，公司设定每个解除限售期年度实现归母净利润同比增长10%。综合考虑业务和其他情况，请问预计未来的业绩增速情况？</p> <p>答：结合发展战略和经营方向等，管理层每年会设定经营目标，达成一致意见后，全力开展和推进各项工作。实际运营中，随外部市场和内部经营的变化，结果会有一定波动。但公司会按照设定的目标，努力做好各项生产经营业务，定期回顾</p>

经营情况与目标完成情况，为实现总体规划做好努力。

3、本次股权激励计划的范围是如何考虑的？为了激发员工积极性，希望公司股权激励能覆盖所有核心岗位。

答：公司践行自身文化，本着“不断创造价值、共同实现梦想”的核心价值观，坚持“为顾客创造价值，为员工创造机会，为股东创造效益”的经营宗旨，为员工创造良好的发展平台，通过多种方式促进员工与公司共同成长。

4、获得各类高端客户的认可，能否介绍一下公司核心竞争力体现在哪里？

答：（1）公司具备优秀的管理团队、清晰的发展战略。通过制定未来战略目标，再分解到事业部等部门，各层级均需按照既定目标制定工作计划。

（2）公司具备完善的运营体系，以有效满足客户的产能、交付需求。依靠广泛推行的博杰业务系统（BBS），有效的完成各项任务；不断减少甚至消除浪费，提升效率、降低成本，目前已经形成固有特色，并且培养了几十名内部讲师，持续推广BBS做法。

（3）公司具备快速的交付能力。随着客户对交期、品质的要求越来越高，公司通过不断提升研发能力，开发出更多标准产品，满足客户需求。

5、在去年实现优异业绩基础上，请问如何规划未来的发展？

答：（1）首先，公司将持续夯实现有业务，包括射频、声学、电学、光学等，然后将标准产品逐步推广给更多优质客户，以提升业务总量及市场占有率。

（2）其次，公司将持续拓展和开发新业务，包括现有孵化项目，比如奥德维、博韬的产品，也是重点的突破点。

（3）最后，公司未来长远的发展规划，将优先考虑行业需求和市场空间广阔的领域。初步判断，高端制造业和国外垄断的领域具备潜在价值，包括检测、自动化组装工艺。

6、公司射频测试设备主要应用于手机领域，未来会否应用到其他产品？比如Ipad等，市场空间有多大？

答：可以应用到对5G射频测试有需求的相关产品，起初的测试需求主要来自手机，预计未来将有越来越多的电子产品有射频测试需求。

具体数据和市场空间，要以权威机构的统计为准。公司也将根据市场趋势做好准备，满足客户产品和产能的需求。

**7、公司与海外对标公司的竞争格局如何，比如说罗德施瓦茨、Keysight 等？
针对仪器仪表等领域是否有规划？**

答：（1）公司自身区域特点。对于一些客户来讲，若在国内可以采购，会优先选择国内采购以满足自身需求。

（2）客户平衡风险考量。为降低自身风险，有些客户会保留部分业务给到海外对标公司，比如罗德施瓦茨等；在考量技术研发时，客户也会有所倾向。

（3）非标准定制优势。公司专注于非标定制产品，如在测试环境方面，能更好的满足客户需求，而国际对标公司在仪器领域具备更多优势。有关具体研发计划尚未达到公开标准。

8、公司针对 A 客户的测试设备销量较好，请问其更新频率情况？

答：设备更换频率主要基于客户需求，若有推出新一代产品的计划，将有可能会更换测试设备。同时，客户也会考虑成本，若通过升级改造可满足其需求，可能对公司提出升级处理现有设备的需求，进而满足新一代产品的推出计划。

9、公司产品诸如屏蔽箱、隔音箱比较依赖现有大客户，未来如何保证一定的市场占有率？

答：（1）与现有客户保持紧密合作。公司一直以来都和客户积极有效互动，每交付一次产品，就已经开始思考下一代产品的研发规划了。

（2）客户方面降本提效需求。一般来讲，客户定期会要求公司更新售价；公司采取有效的管理措施，比如使用新材料、提供升级服务、改进产品效率等，来满足客户的不同需求。

（3）拓展新业务的多元策略。公司已开始并将持续拓展更多的优质客户，目前部分达成了合作意向。

10、公司聚焦于消费电子领域，未来会更多的布局哪些方面？

答：虽然公司主要业务集中在消费电子领域，但是一直也都在规划涉足到其他的领域。举例来说，人工占比较大的行业，我们会集中力量开发与之匹配的自动化相关设备，开发周期一般是 1-3 年。

具体来看，通过对 AI 算法研究、运控提升，公司在 MLCC 检测的领域，设备性能已经具备一定竞争力并获得市场认可。未来涉足领域力争更加多元，只要行业具备一定规模且符合公司发展策略，并能给投资者带来更多回报，我们都会去尝试。

	<p>11、市场对奥德维的关注度较高，制约其迅速扩大的障碍是什么？能否介绍一下国内竞争对手？</p> <p>答：（1）产品主要对标国外。从客户反馈来看，可有效降低成本、提升效率。当下国内元器件厂商的扩张较为迅速、需求越来越大，但客户基于成本考量，通常会逐步替换，原有设备会渐进升级，预计业务扩张一段时间后，需求才能释放出来。</p> <p>（2）国内存在部分竞争对手，但还处于初级阶段。奥德维产品具备一定的领先优势，并且其检测速度、精准度还在持续提升。</p> <p>12、未来在半导体行业的布局，公司是如何考量的？</p> <p>答：长远来看，公司力争不断产出新的研发项目，如 AOI、自动化包装设备等。在半导体方面，公司参股投资了鼎泰芯源等公司；而视觉检测技术，也可以应用于半导体相关元件的外观检测。</p> <p>13、未来公司业务受到周期性影响，以及客户集中度情况如何？</p> <p>答：公司业务覆盖消费电子、工业电子等领域，产品涉及电学、射频、声学等，个别产品周期性对整体业务影响较小；公司目前优质客户资源比较多，也在不断的开拓新客户。</p> <p>14、公司在知识产权保护领域是如何考虑的？</p> <p>答：公司非常重视知识产权的保护，有专门团队负责知识产权的申报和保护，以加强自身知识产权的维护。针对市场上出现侵权的情况，也会采取相应的措施，全力维护公司的合法权益。</p> <p>15、能否整体回顾下公司的发展历程和模式？</p> <p>答：公司创始人早期从事机械加工行业，在与客户业务往来过程中，逐渐认识到测试设备行业的发展空间和成长性，联合成立了博杰公司。</p> <p>在逐步的发展过程中，秉承这样的管理模式：创始人团队负责把握战略方向，具体经营管理依靠职业经理人团队，职业经理人亦逐步成为公司股东，与公司共同成长、发展。</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 3 月 12 日