

证券简称：博敏电子

证券代码：603936

博敏电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（采访）
参与单位名称及人员姓名	中信建投电子首席分析师 刘双锋
时间	2021年4月29日，15:00-16:00
地点	博敏电子股份有限公司、博敏电子前海办公室
上市公司接待人员姓名	董事长徐缓、财务总监刘远程、董事会秘书黄晓丹、解决方案事业群副总裁谢赐、PCB事业群总裁叶新锦、营销副总常涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一个环节 董秘介绍公司 2020 年度和 2021 年一季度业绩</p> <p>公司 2020 年实现营业收入 27.86 亿元，比上年同期增长 4.35%；利润总额 2.83 亿元，比上年同期增长 22.56%；归属于上市公司股东的净利润 2.47 亿元，比上年同期增长 22.40%，其中扣除非经常性损益的净利润为 2.18 亿元，比上年同期增长 20.09%。本次业绩增长主要原因：</p> <p>（1）公司事业部制和大客户战略取得成效，产品结构不断优化、产品竞争力不断强化、经营效率明显提升；（2）各工厂持续强化成本管理，大力推动 Cost Down 项目，实现降本增效，盈利能力稳步提升。募投项目江苏博敏产能进一步得到释放，经营指标大幅增长；（3）收购的子公司君天恒讯与 PCB 业务协同性进一步深化，净利润持续提升。</p> <p>一季度公司实现了 7 个亿的营收，比上年同期增长将近 50%；而归母的净利润有 4657 万元，同比增长 197%，其中扣除非经常性损益的净利润有 4278 万元，同比增长高达 668%。增长同时来自 PCB 事业</p>

群和解决方案事业群：（1）从 PCB 事业群来看，增长主要来源于 HDI，目前 HDI 产品应用的终端领域是供不应求的，特别是高阶 HDI，以及软硬结合板方面的 HDI 也取得了较快的增长。（2）另外从解决方案事业群这块来看，家电行业景气度高，子公司君天恒讯继续取得较好的经营业绩。此外，军工订单增长迅猛，军工领域的 PCBA、模组订单大幅增长。

第二个环节 问答

Q1、过去几年 PCB 产业有往中国大陆转移的趋势，也有市场份额龙头集中的趋势。如何看待行业的整体趋势？产业转移情况？龙头是否集中？需求结构如何变化？

答：首先感谢党和国家稳定社会，这几年 PCB 的趋势确实如您所述。我认为未来 PCB 行业的发展有“三不变和一加快”：（1）在 5G、新能源汽车等产业的带动下，行业整体平稳增长的势头不变；（2）产业链继续向中国大陆转移的势头不变；（3）中国企业技术升级逐步替代国外厂商的势头不变；（4）疫情及后疫情时代行业洗牌、并购重组的步伐加快。产业转移的情况：目前多层板已实现以内资企业为主，HDI 逐步取代台湾及日本、欧美国家，IC 载板领域国内厂商正在快速突破。

市场份额聚集在龙头的趋势在慢慢形成，但目前不算非常集中。PCB 是一个竞争比较充分的产业，目前全球 PCB 销售额大概在 5000 亿人民币左右，仅中国就有 13000 多家生产商，全球排名前十大厂商的市场集中度在 30%左右。

需求结构方面的变化，近三年：（1）从应用领域上看，汽车电子、数据存储占比迅速提升，汽车电子占比从 10%上升到 12%、数据存储占比从 10%上升到 12%左右；（2）从产品结构上看，HDI 和封装基板占比迅速提升（公司 HDI 的占比也较高），HDI 占比从 14%上升到 16%左右，封装基板从 13%上升到 16%左右。

Q2、公司在年报里提到“板块+元器件+解决方案”的整体策略，公司

是怎样实现协同，对于各块业务的战略有什么规划，有哪些侧重？

答：“板块+元器件+解决方案”整体战略是为我们的目标客户而服务的，元器件和解决方案对增加 PCB 客户的粘性和附加值起到非常重要的作用。(1) PCB 是我们核心的业务，做强、做大、做精是我们坚持的目标。我们在不断扩充高端产能的同时会将业务向 5G、新能源（汽车）、数据存储等核心赛道聚焦。同时，在每个领域形成一批粘性强、附加值高的优质客户。(2) 成立解决方案事业群，统筹元器件和解决方案业务，打造从供应链到核心元器件到解决方案的业务闭环，业务实现从家电行业到军工、消费电子和个人移动出行等领域的延伸。

Q3、从 PCB 板类别看，HDI 是公司目前的主力产品，2020 年收入占比 40%以上，除此以外，未来公司 PCB 业务的发展重点是什么？

答：2020 年，公司成立 PCB 事业群和解决方案事业群，对 PCB 板块的战略重新做了梳理，未来 PCB 业务的发展重点主要在以下几个方面：

(1) HDI 的行业优势地位要继续扩大，积极扩充产能、提升 HDI 技术升级，从而往更高阶和任意阶的 HDI 方向发展。(2) 培育多年的高技术附加值产品（厚铜板、陶瓷板、高阶 HDI）要成功打入大客户供应体系，实现业务放量，参与分享新能源汽车等行业的高速成长机遇。(3) 高频板和高速板的批量板能力要达到 16 层以上，目前已经进入华为、长城等国内一、二线客户供应链，未来需要继续提升服务器板的收入占比。(4) 在江苏博敏二期工厂要形成部分 IC 载板的产能。

Q4、当前汽车、服务器、消费电子等下游行业需求逐步恢复，公司今年对下游市场的景气度如何判断？哪一块应用景气度最高？哪一块是公司接下来的布局重点？

答：公司 PCB 业务已聚焦五大板块：汽车、服务器、消费电子、5G 应用、军工。我认为未来这五块的发展机会都比较大，我判断汽车电子这块的景气度最高，汽车的电动化的趋势已不可阻挡，它对 PCB 行业的影响是非常重大而深远的，它不仅带来了用量的大幅提升，更是带来了

单车价值量的大幅提升(从传统汽车单车 500+提升到电动车的 3000+)。目前汽车 PCB 占比在 14%左右,未来十年将超过通讯成为 PCB 的第一大市场。

Q5、请简单介绍公司目前各类 PCB 工厂的产能及产能分布,梅州、深圳、江苏三个 PCB 生产基地产品定位不同,未来 3 年的产能规划?

答:

序号	工厂	产能	产能分布	未来三年产能规划
1	梅州	133000 m ²	MLB: 以汽车板为主 HLC: 生产 HDI、高多层 通讯服务器 R&F: 软板和软硬结合板	计划在目前产能 20 万平米/月的基础上,未来三年各厂区都有扩产计划,其中江苏厂二期项目已经开始施工。预估三年后可以达到 46 万平米/月的产能。
2	深圳	25000 m ²	以新能源汽车、5G 及通讯、特种板为主	
3	江苏	40000 m ²	以手机模块和 HDI 为主	

Q6、公司梅州、深圳、江苏三个 PCB 生产基地产品定位不同,侧重点不同,目前各个基地的产能利用率和产品良率处于什么水平?

答:梅州基地产品以汽车电子、5G 及数据通讯产品为主,工控、LED 等产品为辅;江苏基地以手机、笔电、PAD、耳机可穿戴等消费电子产品为主,深圳基地以新能源汽车、军工、特种板为主,并承担大量新产品研发和小批量,同时兼顾部分 PCBA 业务。目前各基地的产能利用率和产品良率均处于历史最好水平。

Q7、公司主力产品是 HDI 板,目前在 HDI 市场已经占有一定份额。公司对 HDI 板的市场期望及自身的技术储备如何?请就目前 HDI 板和行业情况及友商情况进行简要分析。

答: HDI 市场随着 5G 的通讯市场逐步释放,会逐渐带动手持终端、物联网等相关产品的增长,我们的 HDI 工艺设计已经充分考量了接下来

三到五年的市场产品设计需求，对应 5G 的 HDI 类产品做了充分的技术储备。过去两年来，国内 PCB 企业陆续出现了 HDI 的投资热潮，大家都看好 5G 市场带来的需求。博敏作为国内首批涉足 HDI 制造的代表企业，已经有超过 12 年的 HDI 产品研发制造经验，在工艺品质等方面都一直走在业界前列。

Q8、2020年智能终端收入占比34%，是公司的最大收入来源。HDI在智能终端的需求趋势如何？HDI的竞争门槛如何？以及竞争趋势如何？

答：随着5G通信发展和更多智能终端的接入，智能驾驶、物联模块等新兴HDI的产品形态和需求将拉动HDI在智能终端的趋势。未来5年HDI的复合增长率将比通孔板高30%-50%。

HDI的竞争门槛相对较高，包括人员技术、设备产能、品质管控良率等无形资产和有形资产的竞争能力。相关材料采购的能力竞争也将是未来的一大竞争趋势，工厂制造成本管控，材料采购成本管控能力，是市场竞争的决定性因素。

公司目前HDI业务发展迅猛，随着技改项目带来的原有工厂产能提升，新的产能扩建项目也将于今年底到明年初释放高阶HDI产能，我们有信心能够帮助公司更好地提升业绩。

Q9、2020 年汽车电子收入占比 22%。如何看待汽车 PCB 的产品形态的改变以及价值量的提升？价值量的角度看具体增量在哪里？

答：汽车从传统的燃油车发展到电动汽车，未来将实现万物互联和智能驾驶，轻量化贯穿其中。汽车市场的颠覆性发展对PCB行业的影响巨大，不仅导致PCB产品形态的改变，更会带来价值量的快速提升，我判断价值量的增量主要来自以下几个方面：（1）传统的多层板被HDI替代，汽车通讯和多媒体运用产品将以更轻、更薄、密度更高的HDI产品为主（替代）。（2）轻量化会大量使用FPC产品替代目前的线束（替代）。（3）智能化部分会用到更多的传感器、摄像头等（新增），（4）电池部分，BMS、强弱电一体化厚铜板等（新增）。（5）电机控制系统部分（新

增)。

Q10、公司2018年收购君天恒讯，能否详细介绍子公司君天恒讯的业务和近两年的发展情况？其业务与主营业务如何协同？

答：2018年出于公司整个战略发展考虑收购了君天恒讯，2018-2020年君天恒讯收入分别为3.72亿元、4.97亿元、6.2亿元，实现净利润9850万元、1.15亿元、1.33亿元，完成了其业绩对赌。君天恒讯主要针对家电行业，为龙头客户提供定制化的解决方案，包括开关电源、变频滤波、传输感应、无频闪低功耗显示及高精度限流等。解决方案与传统PCB业务的协同主要体现在：(1)客户一站式服务，增加了核心客户的粘性及潜在客户导入；(2)通过对客户需求提供定制化解决方案获取了最大化附加值；(3)通过君天恒讯原有资源和行业口碑实现了应用领域的扩张，不仅带动原PCB业务量的增长，还为进入其他行业的PCBA业务奠定了坚实的基础。

Q11、解决方案目前主要应用在哪些细分领域（智能控制、电源管理），未来其他领域的开拓计划？预期未来3年收入和盈利规模增速如何？

答：目前公司形成了以君天恒讯为主的解决方案事业群，已经实现了从元器件采集、核心被动元器件生产及定制化方案为一体的闭环。解决方案也由原单一的家电行业扩展到军工、消费电子及移动智慧出行等领域。家电行业的方案解决业务从原格力、美的等核心客户扩展到小米、奥克斯等。公司的高宽带微带隔离器近期已通过专家评审，进入批量生产阶段，大功率IGBT、陶瓷板等新产品也即将放量。依托这些关键元器件的突破，PCBA业务在军工、BMS、BDU等领域的订单快速增长，成为继家电领域后的重要增长极。我们未来的解决方案事业群仍坚持以君天恒讯为主体，通过三年来打造的闭环来实现业务拓展，增长前景非常可观。我希望未来解决方案事业群的收入和利润规模能够占到整个公司营收的1/3甚至更多。

Q12、公司一季度毛利率18.42%，2020年13.96%，往年16%-17%；一季度净利率6.66%，2020年及以前处于3%-5%区间。公司一季度毛利率和净利率同比明显提升，且显著高于往年，主要原因是什么？

答：净利润的增长源于毛利率的提升，毛利率提升主要有以下几点：

第一，从PCB事业群看，（1）2020年积极推动三地技改和扩展项目，项目总投资约3亿，有利地推动产品结构提升并助推平均单价上涨。（2）募投项目江苏博敏于2019年完成产能爬坡和高阶产品批量生产，产能得到充分释放后毛利率就提升了。

第二、从解决方案事业群看，毛利率一直保持一个高水平。对比一季度，除了原有家电行业的优质客户订单继续强势增长，新引进的客户毛利率水平也不错。受益军工市场增长迅猛，我们在军工领域的PCBA、模组订单也取得了新的突破。

第三、从客户和应用领域看，我们的优质客户保持较好的订单增长和价格提升，像通讯类的客户如华为、宝龙达、长城的订单正在逐步放量。另外一个拳头产品小间距LED灯板，主要供给业内前三客户如利亚德、蓝普视讯、雷迪奥。江苏博敏HDI主要定位5G智能终端，客户有OPPO、VIVO、小米、华为、亚马逊、三星，还有一个比较强势的应用领域IOT物联网模块，像日海、高新兴、涂鸦智能等客户订单已形成批量生产。目前来看，前期的布局已经获得了市场认可，产能充分释放。

Q13、近期大宗商品尤其上游原材料（如铜箔、玻璃布等）涨价，对公司毛利率和利润的影响如何？涨价是否可以传递给下游客户？公司如何针对原材料涨价进行控制成本？

答：根据今年一季度运营结果来看，原材料涨价对公司的影响在毛利的3%左右。公司积极采取如下措施应对：（1）根据在手订单及市场预判，加强原材料战略备货计划，减小后期涨价的冲击；（2）充分利用规模采购优势，与供应商签订战略合作协议，协定价格稳定供应；（3）公司内部进行工艺改良和产品结构优化，加强成本控制，降低成本；（4）及时向客户传递涨价信息，转嫁上涨成本，这个过程大概需要半年时间。

	<p>综合来看,我们有信心通过内部管理和战略布局等措施去抵消原材料上涨带来的冲击,后期随着产品结构调整,继续推动客户端涨价,内部降本增效以及解决方案事业群推出的军工品种,整体毛利有望达到23.5%左右。</p> <p>Q14、一季报不错,从目前订单或者行业景气度、产能及下游需求,对今年的业绩做一个简单展望。</p> <p>答:综合考虑,如果没有大的风险波动,我们有信心做到营业收入和净利润的增速超过今年。信心来源有两方面:(1)从PCB事业群来看,江苏博敏正在扩大产能,深圳博敏微电子陶瓷板,客户中车的IGBT已经通过了测试,大规模放量就在眼前。(2)解决方案事业群方面,新能源、军工模块、新能源动力电池也将实现放量。</p>
日期	2021年4月29日
备注	无