

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：2021-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	太平洋证券 王凌涛、沈钱、欧佩
<b>时间</b>	2021年11月11日，20:00-21:00
<b>地点</b>	博敏电子股份有限公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	财务总监刘远程、解决方案事业群副总裁谢赐、董事会秘书黄晓丹
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>Q1：请介绍下公司前三季度的经营情况。</b></p> <p>A1：博敏电子前三季度总体情况如下：营收实现 26 亿，同比增长 30% 多，主要是大宗商品涨价，客户提前下单较多。净利润方面也取得 30% 多增长，得益于去年几个技改项目得以落实，优化了客户结构的同时产品单价亦有提升。</p> <p>在毛利方面，大宗商品涨价确实有一定影响，以铜为代表的原材料陆续涨价。PCB 事业群通过产品结构优化提升了单价，但整体毛利还是受成本端涨价的压力，导致 1-9 月同比下降 1 个点的毛利。但随着解决方案事业群业务布局的开展和定制化产品方案的出台，一定程度上弥补了毛利率下降的问题。综合来看，公司毛利对比前期还是取得了进步。展望四季度，前期影响公司毛利率的不利因素有望逐步消除。随着大宗商品价格的企稳和对下游涨价的传导，毛利将有所上升。我们有信心保持</p>

这样的水平稳步前行。

采购方面，随着我们规模效益的提升，积极利用梅州和江苏两大新建项目，与供应商进行谈判，通过价格谈判和材料替换等手段控制成本，推动毛利进一步提升。

解决方案事业群方面今年发展较快，新并购的两家企业虽然规模不大但效益不错。一家是做 PCB 方案设计的，另一家是做电感的，这两家企业目前取得较好进展，并表以后整体收入将进一步提升。

最后是技改等项目的完工，比如梅州的压合项目的完工能给公司带来 4 万平米/月的压合产能的释放，有效减轻公司整体外发成本。其次是软硬结合板，目前 1 万平米月产能，主要客户如歌尔（HW 蓝牙耳机）等，相关产品受市场欢迎度较高，此项目有望在年底收工，将会推动我们产能进一步释放，预计明年产能能够有大幅提升，有望在今年四季度和明年一季度取得更好的突破。

**Q2：贵公司在下游业务领域有哪些新的突破吗？**

A2：受 2020 年下半年以来原材料和大宗商品涨价的影响，公司根据 PCB 的产业逻辑变化及时调整了自身战略重心，从 2020 年开始转型，成立了 PCB 和解决方案事业群，制定了“PCB+元器件+解决方案”上下游一体化发展战略，将元器件和解决方案业务整合进解决方案事业群，与 PCB 事业群形成两轮驱动的业务布局。战略聚焦新能源、消费电子、军工、MINILED 等黄金赛道。依托公司高阶 HDI、新能源汽车强弱电一体化特种印制板、陶瓷基板、封装载板等核心技术，实现产品结构升级，并把元器件和解决方案植入现有的 PCB 产品之中，形成系统化和模块化产品供应能力，打造行业独有的竞争优势。通过一年多的发展，一体化战略取得成效，公司业绩实现稳步增长。2021 年前三季度，公司实现收入 26 亿，其中解决方案事业群业务占

比 30%左右。具体我们从以下几点来看：

**(1) 新能源板块**

近期上市的首款搭载鸿蒙智联的短途出行产品英凡蒂五轮电踏车 D1 的大脑——电控系统，从方案设计、PCB 制造到 EMS 的一站式服务由博敏电子提供。

**(2) PCBA 切入造车新势力**

公司传统汽车电子产品包括中控、娱乐导航、辅助驾驶等，这部分产品收入占公司收入比例在 25%左右，客户覆盖 BYD、BBA、福特、现代、北汽、广汽等；今年公司进入造车新势力供应商体系，产品包括：电容总成，电池和整车控制系统，动力电池 pack 汇流(新能源汽车强弱电一体化特种印制板)，BMS 等。而公司在新能源汽车中的单车价值量是传统汽车电子单车价值量的 5-6 倍，新能源汽车用产品规模预计在 2022 年实现量的突破。

**(3) 积极拓展储能、充电桩、换电及光伏领域**

核心产品包括：BMS 板，pack 汇流（包括支撑及结构件），光伏逆变器模组，IGBT 用陶瓷基板，核心客户包括 HW、BYD、南瑞、铁塔公司等。

**(4) 元器件板块**

元器件有两大主体，一是艺感科技，公司控股 67%，一体化贴片式电感在行业领先，在笔电领域仅次于顺络和麦捷。二是微电子项目，成立微芯事业部，专注需求较大的无源器件，开发了 7 款储架式产品，与航天科工防御技术研究院等多家科研院所形成稳定的合作关系。同时，与多所高校重点实验室联合攻关陶瓷基板和薄膜电容产品，目前生产线已建成，预计明年能够实现放量。

**Q3: 贵公司成本的构成有哪些？成本变化趋势对毛利率影响程度？**

	<p>A3: PCB 的成本构成有: 材料费 50%-60%, 人工费 15%-25%, 其他 20%-30%, 外协 10%-15%。</p> <p>纵观整个成本, 原材料涨价若能控制住, 或者我们产品结构继续往高端走, 整个材料在成本中的占比会下降。同时有效弥补成本瓶颈的工序产能, 比如说压合、钻孔等。此外, 通过减少外协等也能降低成本。电费这块上涨是大势所趋, 可以通过厂内铺设光伏以及错峰生产等措施, 降低电费成本。</p> <p>总体来说, 成本会比今年前段时间降一些。同时具备一定的规模效应后, 能够在供应商端取得一定的议价权, 适当降低材料价格。</p> <p><b>Q4: 公司在下游客户的主要应用领域的占比情况如何?</b></p> <p>A4: PCB 方面: 智能终端约 35%、数据/通讯约 30%, 汽车电子约 25%, 工控医疗和其他约 10%。</p> <p>PCBA 方面: 主要集中在家电、两轮车、消费电子、军工等领域。</p>
日期	2021 年 11 月 12 日
备注	无