

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：2022-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 checked="" 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>	<b>参会嘉宾：</b> 张露（合肥经开区管委会副主任、综保区管理局局长）、周若琼（合肥市发改委高技处副处长）、李步星（合肥海恒资本管理有限公司董事长兼总经理）、李中亚（产投集团总经理助理）、邬王赟然（合肥经开区投资促进局战新一处处长）、中金公司&华创证券投行 <b>调研机构：</b> 产投集团、合肥产投资本、海恒集团、兴泰资本、滨投资本、省铁路基金、国投招商、石溪资本、爱意资本、方正和生投资、同创伟业、创谷资本、建投资本、高新资本、中建材基金、西南证券、兴业银行、正奇控股、中建材基金、华富嘉业、国元信托、鲁信投资、安诚资本、安徽博瑞德基金、爱意资本、国盛证券、国元创投、国元信托、国正资本、兴泰资本、安元基金、建银国际等
<b>时间</b>	2022年11月11日，9:30-11:30
<b>地点</b>	合肥市经开区中德合作创新园5号楼中德国际会客厅
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长徐缓先生、财务总监刘远程先生、董事会秘书黄晓丹女士、江苏博敏执行总经理徐俊子女士、技术副总经理孙炳合先生、董事长助理王清涛先生、合肥办事处主任李明先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>Q1：公司在新能源领域都跟哪些客户合作？进展如何？</b> <b>A1：新能源汽车业务是公司战略聚焦的重要赛道之一，在徐董</b>

的带领下实现“五年研发、三年推广”。公司依托 PCB 事业群专利产品“强弱电一体化特种电路板”，为客户提供集设计、生产、装联、调试的一站式服务，该业务模式已跟多家新能源车企进行对接合作。考虑到未来新能源汽车的供应链会发生较大变化，公司从设计方面进行创新，从简单的模块开始推进，目前与造车新势力合作的是两个车型的模块产品，单车价值量约为几百元。未来，公司一方面会推进强弱电一体化在电控等核心子模块中的应用，提升单车价值量；另一方面也在积极探索与其他新能源汽车厂商的认证与合作。公司致力于成为新能源汽车领域电子装联的头部企业。

**Q2: AMB 陶瓷衬板未来的市占率，产能的投放节奏及客户的认证周期如何？**

**A2: AMB 产品市场份额：**公司从军工领域开始孵化，向工业轨道及新能源汽车延伸，已将 AMB 陶瓷衬板作为第二增长极。AMB 市场竞争格局相对较好，国内真正具备规模化产能的公司只有 3-5 家。公司 AMB 技术已达到国际先进水平，产品可靠性高，主要从以下几个指标衡量：1) 空洞率控制在 0.3%-0.5%；2) 冷热冲击 (-55~175℃) 可承受次数在 5000 次以上；3) 覆铜厚度在 0.8 毫米以上，甚至可达 2 毫米。随着 SiC 器件在新能源汽车领域的普及，AMB 市场规模有望呈指数型增长，公司凭借自身技术及产能优势有望实现较高市占率。

**AMB 产品认证周期：**由于下游军工及汽车客户对可靠性要求较高，产品应用领域较为复杂，认证周期较长，预计市场整体认证将于今年年底完成，与公司产能释放节奏一致。

**客户合作及投产情况：**客户合作方面，公司 AMB 产品主要有三大应用领域：1) 公司从 16 年开始与军工客户合作，军工产品是目前公司 AMB 产品的主要应用领域，需求驱动因素包括高可靠性要求及传统 PCB 陶瓷化趋势。2) 轨交电网客户集中，公司产品在特高压等方面较为成熟，已开始批量生产。3) 汽车领域，

公司已逐步进入整车厂商、器件厂商和器件方案厂商的认证体系，部分开始小批量生产。

投产方面，公司已具备月产能 8 万张，预计明年年底达到 20 万张，未来产能爬坡速度可观。

**Q3: 公司近几年 ROE 及毛利率较低的原因?**

A3: 公司上市前的整体毛利率为 20%-25%，属于行业中等偏上水平。2015 年，公司因筹建重大项目江苏博敏，毛利率受到一定影响，随着上市后募集资金到位，2017 年毛利率恢复到行业较好水平，后期在“PCB+”盈利模式下，各项盈利能力指标向好，剔除大宗商品涨价因素，2021 年的毛利率达 23%左右。

今年由于疫情、供应链阻断、芯片结构性短缺等因素，公司消费类电子产能稼动率不足，影响了毛利率。公司预判未来消费类需求会反弹，同时公司也会进行调整，将中低端消费类产品产能让步给新基建、服务器等新的增量市场，预计毛利率将有所提升。另外，公司在行业低迷期主动进行调整，包括产能规划、组织架构、供应链等等，导致公司在建项目较多，折旧较高，拉低毛利率。

随着明年下半年 IC 载板的满产及其他扩产项目的落地，届时预计公司的毛利和 ROE 会恢复到正常水平。

**Q4: 消费电子对公司传统 PCB 业务的影响情况?**

A4: 公司前期在业务布局上消费类产品占比较大，前期由于缺芯，叠加二季度疫情影响，消费电子很多细分市场断崖式下滑。从目前订单反馈情况来看，市场正在逐步回暖。公司正在进行产品结构的调整，降低消费电子在公司产品下游的占比，将传统产能让给陶瓷衬板、IC 载板、光模块等有发展前景更好的产品。

**Q5: 请问合肥项目生产的 IC 载板产品是否已有储备客户以及载板下游的需求情况如何?**

	<p>A5: 公司首先在江苏二期工厂建立了一条月产能 1 万平米的 IC 载板试产线, 已于今年 8 月初投产, 尚处于产能爬坡阶段。目前已有部分客户实现小批量供货, 另外有部分客户处于打样阶段。江苏试产线从投产到满产需要半年至一年左右时间, 届时将对公司的 PCB 业务起到正向促进作用。</p> <p>合肥项目是作为公司 IC 载板的扩产线, 与合肥当地的完整电子产业链紧密合作, 作为“补链”填补合肥当地封装载板的空缺, 目标是配套包括长鑫存储及其下游封测厂在内的诸多客户。</p>
日期	2022 年 11 月 11 日
备注	无