

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：2025-008

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	华泰证券 黄伟明、倪正洋、王龙钰；天风证券 吴佩琳；创富投资 刘姝 陈继宏
时间	2025 年 9 月 17 日 10：00-12:00
地点	公司产线/12 楼会议室
上市公司接待人员	董事会秘书 黄璨
投资者关系 活动主要内容介绍	带领投资者参观产线，然后回会议室交流。 1. 公司业务的构成情况？3C、算力和汽车业务的情况如何？ 答：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、大数据及 AI 算力、新能源汽车等领域，以及往产业链上游高端标品设备的布局，如 MLCC 和半导体相关领域，整个业务结构形成了第一增长曲线和第二增长曲线。从营收构成看，上半年，消费电子行业设备及系统相关业务占比 40.01%，大数据云服务领域的设备销售收入占比 17.99%，新能源汽车相关设备业务收入占比 24.73%。 在消费电子领域，公司会继续围绕大客户科技创新的发展动向，持续投入研发，在技术布局上做延伸和延展以满足客户在生产制造环节的检测需求，夯实公司的基本盘业务。同时，光学领域的检测设备未来可能会成为市场的高速增长点，公司会持续拓展加强光学和视觉检测能力，例如摄像头模组检测、曲面玻璃检测等。 在大数据及 AI 算力领域，公司在产品和技术层面已实现从模组到整机全工段的测试能力布局。另外，公司在于大客户的合作过程中，基于在为客户提供测试过

	程中积累了成熟的热管理、精密件等相关方面的技术储备和解决方案，就客户反馈其新型产品中存在零部件的相关需求共同进行探讨、研究，并输出解决方案，以期满足客户需求，贯彻落实公司服务大客户战略，进而寻求公司从设备供应商向零部件供应商的战略转型。 新能源汽车领域，公司持续服务国内行业头部客户，车载镜头与装配测试自动化线体业务实现亿级规模销售，上半年已完成部分量产交付。而出口欧洲智能座舱装配与测试线体，目前正在安装调试过程中；同时公司积极扩充客户群体，业务扩展至德系汽车部分主要品牌：宝马、奥迪、大众、斯柯达等。下半年公司将积极准备跟进新一代无人驾驶出租车的测试增量需求市场。 2. 公司液冷业务有哪些的布局？ 答：3 年前，公司为客户的产品提供测试设备时发现风冷已无法满足热管理需求，已经在设备中使用液冷方案。而随着客户产品技术的不断迭代，客户高功率的产品对液冷的需求显著增加。目前公司自研的如微通道分层式水冷头等自研零部件应用在公司测试设备里面的。除了上述自研产品，公司同步也在与高校合作研发。后续公司会继续在该领域加大研发投入力度，也会加大与北美大客户高功率产品的液冷需求的对接力度。基于公司与大客户的紧密合作，公司从实验室阶段与客户开始进行对接研发，所以公司可以在比较早期就明确客户的需求点，有利于公司在这方面及时跟进实施商业布局。 3. 果链未来一年公司预计会有哪些新的机会？公司受益于算力行业的发展，如何看待设备需求的增量空间。 答：除了在射频、声学等测试领域，光学领域的检测设备未来会成为市场的高速增长点，公司在光学领域有做较多的技术准备。在 AOI 机器视觉缺陷检测领域，公司可以服务客户产品零部件的检测，如手机玻璃盖板、可穿戴设备的外观缺陷检测等。 当前由于 AI 算力需求爆发，北美各大厂商资本开支预期大幅提升，加上服务器功率大大提升，热管理要求发生巨大改变，带来新设备采购需求和测试时长延长需求，都将带动设备需求量增长。 4. Meta 眼镜放量对于公司业务来说有什么利好？ 答：公司过去几年也有可穿戴测试设备的出货，今年客户需求有较为明显的增
--	---

加。M 客户 AI 眼镜的放量带动公司测试设备的需求，如射频、声学、光学、测试自动化线体等产品。而在眼镜测试完整环节中，光学测试占据主要需求，公司当前也在积极布局相关能力。对于国内 AI 眼镜客户，公司当前也有在对接，但尚未形成订单。

5. 公司 MLCC 业务有什么新的变化？

答：公司在 MLCC 领域的设备从六面体外观检测设备切入，对标日韩企业，经过这几年的高研发投入，已拓展了测包机、八轨高速测试机、叠层机，其中，叠层机被誉为是 MLCC 制程上的皇冠明珠。随着 MLCC 行业需求回暖及上游客户资本支出的增加，上半年公司的 MLCC 业务较去年逐步回升。目前公司的六面体外观检测设备、测包机订单较去年稳步增长中，高速测试机、叠层机均在客户端实现小规模发货。另外，随着 MLCC 厂家往更高端的产品进行布局，下游客户基于供应链安全考虑对国内供应链公司会有较强的合作意愿，公司会与客户保持密切的沟通，把握市场发展机会；公司也有在做技术研讨，后期公司不排除继续沿着 MLCC 制程各个工站的核心价值设备进行研发。

6. 公司现在在墨西哥和越南的布局情况，以及未来的业务规划？

答：目前公司在墨西哥和越南已完成生产基地的布局，产能逐步提升，其中墨西哥地区业务已实现千万级的项目交付。

公司过去几年的战略方向是落实下游大客户的多元化，搭建更稳固的护城河，业务领域从消费电子向服务器、汽车电子等应用场景跨越，目前从成果看，取得较好成效，可以支撑未来 3 年的基本盘。另外得益于公司大客户的合作，特别是北美大客户的合作，公司可以及时跟进匹配客户的技术变更的浪潮；公司未来会继续坚定大客户战略，在产品布局上，公司会围绕大客户的需求考虑从单一的设备供应商向零部件供应商转型。大客户近几年的快速发展，行业快速增长的痛点给公司带来的业务发展机会，如 AI 服务器普及带来液冷板块的需求，公司也在该领域寻找可以落地的方向；如 T 客户的机器人业务需求，公司从去年下半年与客户接触，除了 IMU 检测设备的供应，在电子皮肤方面也与客户保持紧密探讨；另外公司也积极挖掘客户其他零部件的需求，公司在该领域有多年的技术储备，如谐波减速器、关节等领域。综上，公司在客户基础、技术基础和产品基础上有重要的卡位。

为了更好服务大客户，在海外布局产能，培育海外本地化能力将是公司的重要

	战略。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次交流活动不涉及应披露重大信息。
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