

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：2025-011

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	华安证券 王君翔；金信基金 黄飙；尚诚资产 黄向前；非马投资 赵一鸣；长信基金 何增华；创金合信基金 张小郭；宝盈基金 徐也；中银基金 张欣仪；东方证券资管 韩非；陆家嘴国际信托 江坤；恒生前海基金 龙江伟；中信自营 梁爽；信达机械 王锐；华泰机械 王龙钰；长信基金 何增华；金信基金 曾艳；泰康基金 徐航；古槐资本 任嘉；安信基金 曾博文。
时间	2025 年 10 月 29 日 20:00-21:00
地点	进门财经线上交流
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	董事会秘书黄璨介绍公司 2025 年第三季度报告营收、净利润的亮点以及服务器、汽车电子业务等情况。 1、公司过去从传统 3C 检测设备向智能制造转型，具体转型的细节及未来的动作？ 答：公司过去几年从传统 3C 检测设备横向拓展至服务器、汽车电子，并成功切入了 2 个当红的龙头企业，知名海外大客户对供应商要求非常高，这是客户对公司技术能力可以紧跟其科技创新的认可，以及对公司的运营管理、产品交付能力的认可。在与海外大客户合作的过程中，公司沉淀了成熟的内部管理流程确保公司输出的产品符合客户要求，这些优质的客户资源以及客户的信任是奠定公司未来向零部件供应商转型的基础。 在 AI 服务器测试业务领域，可以看到 AI 服务器整个行业高速增长的态势，

北美亚马逊、谷歌、微软等知名企业未来都有比较明确的高增长资本支出预期。而公司也持续更新 AI 服务器测试解决方案，在 AI 服务器测试设备里面植入了液冷解决方案。这主要是基于前两年在跟 N 客户合作时，关注到客户产品的散热需求并开始投入研发，今年其他客户也陆续提出液冷方案的需求，经过这两年的投入与磨合，基于公司在散热模块领域有技术沉淀，未来公司在考虑该领域零部件的投入。公司会跟进客户每一代新产品的测试需求，陆续开始批量交付相关液冷测试设备。

在汽车电子领域，公司也取得重大突破。公司汽车电子业务经过两三年的市场开拓，营收占比从 5%左右提升至今年的 20%，呈现高增长态势。公司围绕汽车摄像头、车载屏、雷达等电子部件研发和供应商检测和组装设备。公司通过一个点切入客户的供应链，与客户深度互动挖掘客户的其他需求。如挖掘 T 客户的机器人测试需求，从 imu、camera 、电子皮肤力传感器到麦克风检测等。

公司通过借助与客户的深度绑定，将自身在测试设备、智能制造方面的能力优势及零部件方面技术和产品储备进一步导入到客户的体系内，进而推动公司的转型和发展。

2、公司 AI 服务器相关业务未来的发展规划如何？我们的设备与客户产品之间的数量关系该如何测算？

答：公司三季度单季度 AI 服务器测试设备的相关收入和今年上半年的收入规模相当，未来 1-2 年营收的预期也会比较乐观，目全北美客户相关的资本开支预期都非常大。随着客户产品设计复杂度及功率的提升，对应对测试产品技术要求会很高，而公司在该领域从技术水平上是垂直细分的龙头，而客户产品更新迭代非常快，客户会通过增加测试时长的方式确保产品的可靠性和稳定性；另一方面，客户 GPU 产品功率越高，对测试环境的热管理要求越高，在测试时长上也会明显增加。这对公司而言是一个较好的市场机会。

不同客户的测试时长要求不大一样，大体而言，一台设备可以对应几百个机柜的测试需求。

3、公司经过前几年高研发投入，后续是否会保持高研发投入？另海外客户付款条件较好，公司未来盈利能力、毛利率是否会有上行趋势？公司合同负债的构成？

答：前几年高研发投入已经完成，陆续进入收获期，后续研发投入整体会

	保持稳定。目前来看，服务器相关设备有较好的毛利率，另外，随着公司营收的扩大，设备量产后对应的费用率水平会慢慢下降，恢复到合理状态。综合来看，未来消费电子业务会趋于稳定，服务器测试业务增长较快，相关新产品毛利率较好带动公司整体毛利率提升。 合同负债中主要是汽车电子相关业务的，其次是服务器领域、3C 消费电子领域等。 4、公司在液冷能力与传统的液冷的技术有什么区别？是否更高效？液冷测试设备如果大批量交付，如果出现产品质量问题对客户产品会有多大的影响？ 答：公司了解客户的应用场景，根据客户的需求去做验证，公司采用微通道方案结合采用不同导热材料，自主研发出液冷模块去满足客户高功率场景的需求，并已成功应用于测试设备中，满足在测试过程中的散热需求。当前由于客户产品功率提升，散热需求快速转向液冷方案，整个行业都在积极创新以满足新的产业需求，技术上可以微通道技术是比较明确的趋势。其次，公司会聚焦在自身优势上，通过对客户场景的理解，对客户关系的把握及需求的洞察，通过整合供应链，为客户的需求做好方案设计、整合和产品交付。 公司作为高端制造管理专家，与大客户的长期合作过程中，非常深刻理解客户对产品安全性、稳定性的需求及标准，公司形成了精益管理体系确保公司产品的生产、交付质量满足客户需求。 5、公司是否有机器人方面的业务布局如何？有没考虑通过精密加工为 T 客户提供零部件？ 答：公司在为 T 客户做汽车电子业务的时候，其研发团队同时负责人形机器人的研发，公司与客户有比较深入的互动。公司也在密切关注这个行业的发展，公司前段时间参股了一家机器人电子皮肤公司。 公司在机器人零部件领域有技术储备。公司在四五年前就参股投资了一家机器人公司，对于机器人中使用的谐波减速器、机器臂组件、电机等都有深刻的理解，公司未来会深入研究在该领域进行战略布局，脚踏实地去研讨满足客户需求做相应布局；另外公司具备机加工方面的能力，公司董事长在精密加工领域有比较深的渊源，这也是公司未来战略的一个方向。
关于本次活动是否	本次交流活动不涉及应披露重大信息。

涉及应披露重大信息的说明	
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