

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：2025-007

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	古槐资本 徐堂； 天风机械 赵博源； 国泰海通 肖隽翀； 骏泽投资 焦人骏。
时间	2025 年 9 月 11 日 15：30-16:45
地点	公司产线/12 楼会议室
上市公司接待人员	副总经理 刘晓勇 证券事务代表 张王均
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、公司的核心竞争力是什么？ 答：一是公司多年所积累的优质客户，如苹果、META、微软、思科、特斯拉、谷歌、亚马逊、高通等全球著名高科技公司，以及比亚迪、鸿海集团、广达集团、仁宝集团等全球著名电子产品智能制造商，拿到客户的 AVL，进入客户的供应链体系；二是公司这些年在消费电子、服务器、被动元器件领域积累的技术能力，可以紧跟大客户产品的技术迭代；三是拥有一套属于自己体系的管理系统，在运营管理上能够快速匹配客户的需求，确保以高质量的产品，快速交付客户。 2、公司与大客户合作的发展历程？如何保持与客户的持续性合作？ 答：公司是珠海本土成长起来的企业，公司创始人之一付林先生是 ICT 领域专家，公司在 ICT 领域有着良好的技术沉淀，公司是从 2005 年与国际客户戴尔、惠普在电脑主板的 ICT 测试上的合作，基于与这些大客户的良好合作关系，逐步拓展至 IBM、思科在交换机等方面的测试，后续再逐步延伸至微软、苹果等客户，同时，公司在与客户的合作过程中，围绕客户的需求不断拓展测试能力，从 ICT 逐步拓展

到 FCT、射频、声学、光学等多工站的测试技术能力，与客户共同成长。

在与客户的持续性合作方面，一方面基于公司有较强的技术能力，可以为客户提供各项测试解决方案，另外虽然公司生产的产品主要为非标产品，但公司通过自身的管理能力，通过平台化、模块化技术，采用“积木式搭建”方式，有效提升产品的生产能力，可以实现客户快速及品质交付的需求。同时，针对客户在海外设厂的需求，公司通过在越南、墨西哥、美国设置生产基地，积极匹配客户在当地的产业链需求。

3、公司标准化的产品有哪些？对应的市场空间有多大？

答：目前公司标准化的产品主要是 MLCC 领域的六面体外观检测设备、测包机、高速测试机、叠层机以及半导体领域的划片机设备。公司在 MLCC 和半导体领域布局的相关设备属于高端制造自主可控领域。其中随着电子产品复杂度、精密度的不断提升，以及国内 MLCC 供应市场占比持续提升，进而带来下游市场更大的设备市场需求，预计每年会有百亿级别的需求。

4、公司 2024 年研发人员减少的原因是？

答：前几年公司在市场未明确时，通过多种设备产品进行研发尝试，而随着产业趋势的逐步明晰，公司退出部分业务产品，相应优化部分研发项目。

5、公司半年报中墨西哥公司已实现营业收入，墨西哥业务由哪些人员支撑？

答：目前墨西哥公司业务主要支撑的核心技术人员来自国内，当前墨西哥当地供应链、技术人员尚未形成较好的生态，在技术能力、产品供应匹配上还有一定差距。

6、公司主要为 A 客户提供什么设备？今年消费电子领域业务展望？

答：公司主要为客户提供射频、声学、功能测试等设备。今年消费电子业务板块预计与去年持平，但受其他业务的增量影响，消费电子业务的占比可能会下降。

7、M 客户的 AI 眼镜交付进度情况如何？以及公司是否有接触国内 AI 眼镜客户？

答：目前公司已交付几条线，对应是 M 客户千万级别需求量的 AI 眼镜。当前也有在对接国内 AI 眼镜客户，但尚未形成订单。

8、半导体领域的未来规划？

答：公司基于半导体领域市场的看好，投资控股了博捷芯进入半导体划片机领

域，其作为独立子公司单独运营，公司对其成长为上亿营收规模是基本要求，而对应博捷芯所在的业务赛道，公司会积极赋能助力博捷芯的发展，未来成长可期。

9、公司在汽车电子领域的规划？汽车电子业务毛利水平如何？

答：公司会将精力放在汽车电子的市场增量以及与公司业务、技术匹配的方向。公司在汽车电子领域对接欧洲客户，客户的产品、技术对于工程师的要求比较高，毛利率水平还可以，但综合成本会比较高。

10、公司什么时候与 T 客户对接 IMU 传感器测试需求。

答：公司从去年开始与 T 客户进行对接，目前 IMU 传感器测试设备小批量已经直接对接发货给 T 客户，另外也有送样麦克风、声学领域的检测设备。

11、子公司奥德维、苏州博坤、珠海博韬三家子公司的业务区别？

答：子公司奥德维主要聚焦在 MLCC 领域，目前有 4 款设备，六面体外观检测设备、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。

子公司珠海博韬主要聚焦 AOI 机器视觉缺陷检测，主要服务 A 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。另外也在积极拓展其他客户的零部件的外观检测需求。

子公司苏州博坤是公司在华东地区设置的生产制造基地，产品类别与珠海总部的差异不大，主要服务于华东地区的新能源汽车客户的生产制造需求。

12、公司后续是否有再融资需求？

答：投融资作为企业实现扩张、资源整合和战略升级的重要手段，公司会持续夯实公司业务的基本盘的同时，结合自身战略发展的规划需求去运用资本市场工具，推动公司的可持续发展。

13、公司从设备供应商向零部件供应商的战略转型的进展？技术能力来源？技术难点在哪方面？

答：目前公司仍在与客户对接中，从研发对接到产品落地，还有较多的阶段步骤，后续等有最新的落地进展，公司再与市场沟通。公司本身在做测试设备的过程中，为降本需要，很多零部件是自研的，公司储备了较多的做零部件技术能力，另外也可能从外部寻求技术合作。技术难点主要在研发端，研发的产品如何得到客户的认可，如微流道的设计、生产如何落地。

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