

证券代码：301348

证券简称：蓝箭电子

佛山市蓝箭电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1、浙商证券 李超、孙华圳、费瑾、廖博 2、中融基金 刘野 3、易方达基金 詹硕 4、银华基金 梁路平 5、招商理财 梁楷若 6、前海联合基金 施展 7、源峰基金 初钰峰 8、星河资本 何焯
时间	2023年11月3日
地点	佛山市禅城区古新路45号佛山市蓝箭电子股份有限公司5楼会议室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书张国光 2、证券事务代表林品旺
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、请问公司目前客户结构情况如何？</p> <p>答：公司自成立以来坚持以技术创新为核心，凭借多年丰富的行业经验积累以及自主研发能力，秉承“以客户需求为中心”的服务理念，获得行业内客户的广泛认可。经过多年发展与积累，公司客户遍布华南、华东、西北、西南等多个区域，产品广泛应用于家用电器、信息通信、电源、电声等诸多领域。公司服务的</p>

客户包括：拓尔微、华润微、晶丰明源等半导体行业客户；美的集团、格力电器等家用电器领域客户；三星电子、普联技术等信息通信领域客户；赛尔康、航嘉等电源领域客户；漫步者、奥迪诗等电声领域客户。多年来公司与客户建立了长期稳定的合作关系。

2、请问公司下游客户家电企业较多，是否会受到地产行业影响？公司对行业未来复苏趋势的判断？

答：从目前情况判断，应用于家电类（如空调、冰箱、电视、热水器等）的产品一定程度上会受到地产企业行情影响。从产品下游应用领域看，公司产品主要应用于消费类电子、汽车电子、信息通信、电源电器、照明电路、工业自动化等领域。现在整个电子行业中汽车电子领域受益于新能源汽车的普及，景气度相对较好，市场需求有所增长；而其他消费类产品如手机、笔记本、PC 目前整体需求有所下降；TV、路由器、空调等需求基本持平；其次，对于新型的消费类电子产品应用，如扫地机、洗地机、空气炸锅、蓝牙耳机等，此类产品适应市场需求变化波动较大。再次，目前受到宏观经济疲软和终端市场需求疲软的影响，消费信心不足，消费习惯偏保守等因素影响了电子产品需求。总体上，目前下游市场需求还在逐步恢复过程中。

3、请问公司管理层有什么计划或战略，以确保公司在半导体器件市场中保持竞争力并继续扩大业务？

答：公司作为一家主要从事半导体封装测试的国家级高新技术企业，具有较为完善的研发、采购、生产、销售体系。公司将结合半导体行业的发展趋势，聚焦应用于物联网、可穿戴设备、智能家居、健康护理、安防电子、新能源汽车、智能电网、5G 通信射频等具有广阔发展前景的新兴领域，进一步加大宽禁带功率半导体器件和 Clip bond 封装工艺等方面的研发创新；同时，公司将顺应集成电路封测技术发展趋势，将在晶圆级芯片封装以

及系统级封装上加大投入。在已掌握的系统级封装 SIP 技术上，不断拓宽集成电路封测服务技术水平和产品覆盖范围，逐步开始探究 Bumping、MEMS、Fan-out 等多项封装技术，集成电路封测产品在原有模拟电路基础上，逐步拓宽覆盖范围，拓展和提升数字电路和传感器等多个领域封测能力。此外，公司将扩大产品开发、优化产品结构，积极开拓新客户，提升公司产品品牌影响力，提高公司经营管理水平，致力将公司发展成为行业内领先的封测企业。

4、请问公司目前库存情况如何？

答：针对库存方面：公司根据市场发展状况，制定公司内部的安全库存监管范围。针对半导体行业生产特点和需求特征，公司采用销售预测和订单结合的方式安排生产计划。公司自有品牌模式下，主要采取备货式生产；封测服务模式下主要采取订单式生产。公司采用两种方式同步进行，以更好的满足客户订单需求。

5、请问公司针对国产替代方面的看法？

答：对中国产业发展而言，中美贸易摩擦及升级对中国半导体出口限制影响，国产化替代转为促进动能，政策和资本加持成为推动中国半导体行业突围的关键。目前半导体国产化占有率偏低，市场终端智能电子产品、清洁能源、大数据、AI 等各种技术不断发展产生新需求，同时，半导体本身技术也在不断更新迭代；宏观方面，国家在大力发展半导体技术。综上，未来半导体发展的空间依然乐观。

6、请问公司目前持有专利情况如何？海外专利占比多少？

答：截至 2023 年 6 月 30 日，公司已获得专利 139 项，其中 23 项发明专利、106 项实用新型专利、软件著作权 3 项、集成电路布图设计专有权 7 项。同时，公司坚持创新并注重知识产权积累，保持专利逐步递增发展；详细信息敬请持续关注公司后续披

露的公开信息。目前公司海外专利占比相对偏少；因公司以境内销售为主，公司主营业务收入主要来源于华南地区和华东地区，专利布局主要集中国内申请对产品的保护。

7、请问今年公司产能利用率情况？

答：公司目前整个产线产能利用率处于相对良好的状态，基本与去年持平；我们期待下游市场需求的持续回暖，带动综合产能利用率的进一步提升，进而提升公司的经营效益。

公司募投项目半导体封装测试扩建项目和研发中心建设项目设立的初衷主要是要提高公司的产能储备，增强公司响应客户需求的能力。募投项目符合我们公司主营业务发展的需要，与公司现有的主要业务、核心技术紧密相关，未来对公司的业务创新、产能提升会提供更强的支持作用。

8、请问公司目前核心客户及占比情况如何？

答：公司自成立以来坚持以技术创新为核心，凭借多年丰富的行业经验积累以及自主研发能力，秉承“以客户需求为中心”的服务理念，获得行业内客户的广泛认可。经过多年发展与积累，公司客户遍布华南、华东、西北、西南等多个区域，产品广泛应用于家用电器、信息通信、电源、电声等诸多领域。公司服务的客户包括：拓尔微、华润微、晶丰明源等半导体行业客户；美的集团、格力电器等家用电器领域客户；三星电子、普联技术等信息通信领域客户；赛尔康、航嘉等电源领域客户；漫步者、奥迪诗等电声领域客户。多年来公司与客户建立了长期稳定的合作关系。近几年来，公司前五大客户销售占比基本在 30%左右，保持稳定状态。

9、进出口方面，公司国内与国际业务主营范围是何种关系？

答：公司主要以境内销售为主，公司主营业务收入主要来源于华南地区和华东地区。华南、华东市场覆盖了我国经济最为发

	<p>达的珠江三角洲、长江三角洲经济区，半导体制造产业集聚程度较高，下游应用领域家用电器、信息通信及其他电子产品制造业发达，生产企业众多。公司境外销售收入占比较低，其主要来源于中国香港、韩国、新加坡。</p> <p>10、请问公司产品的销售模式如何？</p> <p>答：公司采取直销的销售模式，即直接面对客户进行销售。公司客户分为非贸易商客户和贸易商客户。公司存在贸易商客户系由半导体产业链特征决定的，半导体器件广泛应用于消费类市场，下游客户众多且较为分散，贸易商凭借其独立的市场渠道，可以覆盖更多的客户，增加公司产品覆盖区域。</p> <p>11、请问公司中报显示封测服务收入占比 40%多，设计类公司对公司业绩影响？</p> <p>答：公司盈利模式分为销售自有品牌产品与向客户提供封测服务产品两类，主要为下游市场和半导体行业提供分立器件和集成电路产品。随着消费终端市场回暖，同步对公司的总体营业收入（包括封测服务与自有品牌两方面）均有同步提升。</p> <p>12、请问当地对公司电力支持情况如何？</p> <p>答：公司使用主要能源为电力，所用电力来源于本地电网，采取是大众议价交易模式，供应相对稳定。</p> <p>13、在这个行业当中，在很多环节都有业务上渗透，请问公司未来有没相关的拆分并购方面的计划？</p> <p>答：公司目前暂无相关安排。公司未来将根据发展情况决定是否发起拆分、并购计划，后续如有相关事项会按照相关法律法规及时披露。谢谢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 11 月 3 日