

证券代码：301366

证券简称：一博科技

## 深圳市一博科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 其他	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	兴银理财 蒲延杰、黄舒婷、江耀堃； 天风证券 冯浩凡。	
时间	2025年4月30日下午14点—15点	
地点	腾讯会议	
上市公司接待人员姓名	公司副总经理、董事会秘书 余应梓 先生； 公司证券事务代表 徐焕青 先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司简要介绍</b></p> <p>公司成立于2003年，初期主要聚焦于PCB设计技术服务。公司深耕PCB设计业务二十余年，拥有研发设计工程师多达800余人，已建立行业领导地位，在高速、高密PCB设计领域具备突出的规模优势和技术优势；公司PCB和PCBA制造服务定位于供应高品质快件，专注于研发打样和中小批量领域，具备柔性化制造及快速交付的能力。</p> <p>公司致力于打造PCB设计、制板、元器件供应、PCBA焊接组装、性能测试等一站式硬件创新平台，满足多元化的客户需求，每年为超过3,000家客户提供服务，业务覆盖工业控制、网络通信、医疗电子、集成电路、人工智能、智慧交通、航空航天等多个行业领域。</p>	

凭借行业领先的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 PCB 和 PCBA 制造服务能力，公司能够针对性地解决客户研发阶段时间紧、要求高、风险大的痛点，为客户的产品研发及硬件创新提供一站式技术支持和研制服务，帮助客户缩短产品上市周期、降低研发成本、提高研发成功率。

## 二、问答环节

**问 1：公司 PCB 设计和 PCBA 研发打样，两块业务的客户重合度如何？**

**答 1：**目前，公司两类业务的结构占比未发生显著变化，PCB 设计收入占比约 20%，PCBA 制造收入占比约 80%。公司主要通过 PCB 设计服务与客户建立合作关系及信任基础，PCB 设计服务是公司确立行业地位、形成行业口碑的核心，公司的 PCBA 制造服务为 PCB 设计服务的延伸。这两类业务相对独立但又相互促进，之间没有必然的联系，客户根据自身业务特点可向公司单独采购 PCB 设计服务，或单独采购 PCBA 制造服务，或同时采购 PCB 设计和 PCBA 制造的一站式服务。据不完全统计，同时采购 PCB 设计服务和 PCBA 制造服务的客户占比约为 70%左右。

**问 2：同行业可比公司有哪些？**

**答 2：**公司商业模式比较独特，是市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业。在 PCB 设计业务服务内容和业务模式方面，与公司存在一定相似性的同行业公司主要包括 Palpilot International Corp.、Freedom CAD Services 等。目前，公司 PCB 研发设计团队的人员规模、实践经验、设计能力及仿真技术处于行业领先水平。公司突出的仿真技术、模块化的设计分工流程、成熟细致的设计规范体系、规模化的 PCB 设计团队等优势确立了公司 PCB 设计服务细分行业引领者地位。

**问 3：公司服务的收费模式如何？**

**答 3：**公司 PCBA 制造服务的客户多数由 PCB 设计引流导入，其相当于 PCB 设计研发服务的延伸，这个阶段亦需要技术投入支持。

（1）**PCB 研发设计服务：**报价基于客户需求的复杂程度及工时投入，收取技术服务费；

（2）**PCBA 制造服务：**报价主要基于生产批量，在加工数量乘以单价之外会根据

PCBA 的复杂程度加计一定额度的工程服务费。

基于公司在 PCB 设计以及高品质研发快件、中小批量 PCBA 制造方面的领先优势，较好地满足了客户在研发进度、研发成功率以及柔性化的 PCBA 生产方面的需求，公司服务的报价主要以成本为基础并参考市场竞争情况，按照公司的报价体系结合客户的具体产品需求给出报价。

客户为了追求产品研发的成功率和服务质量，对公司服务的性价比也非常认可。

**问 4: 目前的产能情况如何?**

**答 4:** 目前公司生产经营情况正常，与客户合作进展情况良好，产能利用率保持正常水平，与公司的业务特点相匹配。后续公司将进一步加深与合作，积极融入客户的研发与供应链体系，增强与客户合作的粘性，及拓宽业务合作深度广度，以获取更多客户的批量订单，力争为投资者创造满意的回报。公司有能力有信心实现全年目标任务，为未来的战略布局和长期可持续发展奠定坚实的基础。目前，公司不缺产能，募投项目部分产线顺利投产，高端产能在逐渐释放，新产线也完成了设备安装、试产和工艺调试，并已陆续通过重点客户的审核认证，各项工作在稳步有序推进。相信进入了正式投产阶段后，产能产量将稳步提升，投资效益也将逐步显现。

**问 5: 订单情况现在如何?**

**答 5:** 从一季度看，网络通信、工业控制各占比依然在 30%左右，网络通信略高于工业控制。

**问 6: 公司人工智能领域的客户主要涉及哪些方面?**

**答 6:** 公司人工智能类客户涉及面比较广，相关产品或业务主要涉及语音识别、图片识别、AR/VR、机器人、手术臂、机械臂、智能制造等。

**问 7: 服务器、交换机类客户如何?**

**答 7:** 公司专注于为客户提供高速 PCB 研发设计、制板、元器件选型、PCBA 焊接组装、性能测试等一站式硬件创新服务，与数据中心、AI 服务器相关客户有业务合作，营收统计在网络通信分类中。2024 年度，网络通信领域客户贡献的收入为 26,110.83 万元，占全年营业收入的 29.42%，公司与具体客户的合作情况请查询公司披露的相关信息。

	<p><b>问 8：公司在机器人方面的业务进展如何？是否有机会拿到国内机器人客户的量产订单？</b></p> <p><b>答 8：</b>公司已与机器人领域的众多客户均建立了合作关系，主要为其提供 PCB 研发设计和 PCBA 研发打样、中小批量制造服务，单个客户的交易金额占总体营收的比重较小，对总体业绩的影响也较小。机器人方面的客户有宇树科技、优必选、斯坦德等，受限于客户保密协议要求，交易的具体情况不方便透露。</p> <p><b>问 9：公司一季报营收增长 30%以上，主要增长来自哪里？</b></p> <p><b>答 9：</b>主要在于国内某互联网公司通过中间厂商给公司下的人工智能周边的 PCBA 方面的订单增长。</p> <p><b>问 10：去年 PCBA 业务的毛利率下滑原因？</b></p> <p><b>答 10：</b>研发打样业务基本没有变动，变动最大的是 PCB 工厂，收入没产生多少，但是成本产生不少，拉低了整体的毛利率。另外，批量订单，规模虽上去了，但是毛利率偏低。</p> <p><b>问 11：二季度订单预计如何？</b></p> <p><b>答 11：</b>从历史数据来看，由于春节放假因素，对一季度的收入增长有显著影响，一季度属于每年营收比较低的时期。二季度较乐观。</p> <p><b>问 12：全年收入展望如何？</b></p> <p><b>答 12：</b>如发展顺利，规划做到 35%以上的增长。管理层对实现规划的目标充满信心，力争实现年度战略规划目标，给投资者创造长期可持续的回报。</p> <p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 30 日