

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：2025-010

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观	☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
	☐ 其他	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	金鹰基金 梁梓颖、洪梓超； 中信证券 李行健。	
时间	2025 年 9 月 9 日上午 10 点—11 点 30 分	
地点	公司深圳总部会议室	
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理 汤昌茂 先生； 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	一、公司简要介绍 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。 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，业务覆盖网络通信、工业控制、集成电路、人工智能、医疗电子、智慧交通、航空航天等多个行业领域。	

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 制造两类业务的转换率如何？

答 1：目前，公司 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采购单独的 PCB 设计服务，或单独的 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 设计和 PCBA 制造服务的客户占比约为 70%左右。

问 2：怎样看待和其他 PCB 板厂的业务竞争？

答 2：传统的 PCB 工厂只生产 PCB 产品，而公司致力于打造 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，服务的是高附加值的研发创新领域。服务内容、方式和手段都不一样，相互之间没有可比性。

问 3：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？

答 3：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。受限于客户保密协议要求，交易的具体情况不方便透露。

问 4：物料供应，直接成本占比较高的原因？

答 4：这些主要是芯片备料。备库的物料均是根据客户需求集中采购的。在关键物料选型替代方面，公司优势突出。第一，公司客户群体众多，有较多客户的需求及实际使用物料数据。截至目前，公司累计与全球超过 8,000 家客户进行

合作；第二，公司配有专业的元器件工程师，为客户提供元器件选型建议；第三，公司自主开发了“一博在线”元器件管理平台，既可对内提升元器件管理，又可对外方便客户实时在线查询一博物料库存及选型参考。以上几种优势叠加，公司在给客户提供选型替代方面，做到了既快又准的平台化服务，优势突出。

问 5：工控类的客户占比较高的原因？

答 5：工控类客户不完全是研发打样的，有些客户已经做到了小批量生产。

问 6：人工智能类客户，主要有哪些？ 展望如何？

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，单一客户占总体营收的比重有限。人工智能方面，预计未来 2-3 年会对公司的营收增长有一定的拉动作用，但公司不会押注单一客户，只会追求持续稳健的增长。

问 7：公司在海外布局如何？

答 7：公司在海外主要是 PCB 设计方面。公司 2024 年所有境外收入折合人民币 6,418.90 万元，占总体营收的比例为 7.23%，其中出口美国的收入占整体营收比重小于 5%且 PCB 设计服务收入不受关税影响，美国加征关税政策对公司业务影响很小。在当前复杂多变的国际贸易环境下，公司始终保持高度的市场敏锐性，持续密切关注国际贸易政策导向及市场环境变化，对政策变化风险做出积极应对，保障公司稳健经营和可持续发展。

问 8：公司 PCB 板厂主打的层数？

答 8：目前研发打样的订单层数，普遍在 10 层以上。公司目前已具备 120 层板的生产能力，实际已经承接了 58 层板的订单并实现交付。也已交付 6 阶 HDI 产品，良率已经达到行业平均水平并且在不断提升中。

问 9：珠海板厂投产和客户的匹配度？

答 9：该 PCB 板厂一期产能主要定位于高端快件，为客户提供研发打样及小批量 PCB 快速交付服务。二期产能主要面向客户产品研发定型后的中小批量 PCB 制造。目前，该工厂属于投产的初期阶段，机器设备与人工磨合基本完成，下一步重点在于提升良率及产能。订单种类以中高端的 PCB 研制为主，近期平均层数在 13 层，最高可以做到 80 层，已经有客户提出 100 层的研发需求，该工

	厂的规划能力是 120 层。按照规划，该工厂聚焦下一代服务器、ATE 和其他跟 AI 紧密相关（算力卡、服务器、数据中心）的复杂 PCB 产品生产。该工厂自试生产以来，营收、利润等财务指标正逐月好转，有望年内做到盈亏平衡。待一期生产经营稳定并盈利后，才考虑投建二期。 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。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 9 日