

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：2024-008

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"/> 业绩说明会
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 现场参观	
	<input type="checkbox"/> 其他_____	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	同泰基金管理有限公司 麦健沛； 中信证券股份有限公司 王子昂、白弘伟； 华福证券股份有限公司 钟俊杰、戴晶晶； 广州路翔投资有限公司 李正； 财经光年 黄景荣、彭予； 中化集团远东宏信 马良； 北京方圆金鼎投资管理有限公司 欧依露。	
时间	2024年7月31日上午10点30分—12点	
地点	公司会议室	
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 公司专注于为客户提供高速 PCB 研发设计、元器件选型、PCBA 制造等一站式硬件创新服务。近年来每年服务的客户超过 3,000 家，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。	

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 PCBA 制造服务定位于供应高品质 PCBA 快件，专注于研发打样和中小批量领域，具备 PCBA 柔性化制造及快速交付的能力。

凭借行业领先的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 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专业技术支持和生产制造服务，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：PCB 的传输速率是否有上限？

答 1：当前 PCB 中的高速信号主要靠铜箔传输，传输速率有极限。公司拥有专业的仿真分析团队，掌握行业前沿的信号/电源完整性仿真分析技术，进一步巩固了公司在高速 PCB 设计领域的行业领先优势。公司已实现的 PCB 设计案例，最高层数达 56 层、最高单板管脚数超过 15 万点、最高单板连接数 11 万余个、最高速信号达 112Gbps。公司持续进行技术研究和攻关，224Gbps 信号传输已在研发阶段。

问 2：公司主营业务毛利率是否企稳回升？

答 2：在 PCB 设计方面，公司提供的技术服务处于产业链“微笑曲线”前端，属于高附加值区域，毛利率相对较高具有合理性。在 PCBA 制造服务方面，公司专注提供研发打样和小批量生产领域，在定价上和大批量生产加工有所不同，会加计部分工程服务费；叠加公司在研发物料供应方面的集采优势，导致公司制造业务的毛利率较传统 EMS 厂商批量生产的毛利率偏高。随着下游客户需求的企稳增长，公司的业务规模也将恢复增长趋势，产品毛利率也将逐步企稳回升。

问 3：公司跟航空航天领域的客户是否有合作？

答 3：公司 2023 年度在航空航天领域实现的收入为 3,295.09 万元，占当年总营业收入的 4.19%。该领域客户的业务范围主要包括火箭、卫星、飞机、无人机等产品及其科研、测试等方面。具体的客户情况请查询公司披露的相关信息。

问 4：公司业务情况如何？

答 4：目前公司订单情况良好。公司的业务主要分为 PCB 研发设计和 PCBA 生产制造，PCB 研发设计端，受大环境的影响较小，业务呈现稳定增长趋势。PCBA 生产端虽然受到了大环境影响，但影响可控。公司的研发样单受经济环境的影响较小，中小批量订单随客户产品的需求恢复将逐渐恢复增长势头。分客户所处领域来看，工业控制和网络通讯方面的客户，2023 年度给公司营收带来的贡献约为 60%，目前需求稳定恢复。人工智能、集成电路、医疗电子方面的客户订单仍延续较快增长趋势。2024 年半年度营收情况，请关注公司后续披露定期报告的相关内容。

问 5：公司是否有足够的产能？未来是否有借助资本市场扩张的计划？

答 5：目前，公司珠海募投项目基建已经完成，产能正在逐渐释放中。公司控股的珠海邑升顺 PCB 板厂，目前基建工程已基本完成，后续将转入设备采购安装调试阶段，预计今年下半年投产。天津 PCBA 工厂，生产设备已完成安装，目前处于试生产过程中。前述项目投产后，公司将继续努力开拓客户，加强与现有客户的合作深度，提高中小批量的业务收入，助推公司营业收入进一步增长。同时公司将进一步提高 EMS 生产效率，用及时、快捷、高质量的服务满足客户的需求，以一站式解决方案实现为电子产品研发提供最优最快的服务。公司未来的产能扩张，具体会根据客户订单需求并结合市场预期情况来合理规划。同时公司会适度借助资本市场的并购重组实现进一步的规模扩张。

问 6：公司各个工厂的定位如何？

答 6：公司基于对客户研发阶段痛点和需求的洞察，率先建立专门的高品质 PCBA 快件生产线，针对性服务研发打样、中小批量需求，抢占市场先机。同时，率先布局深圳、上海、成都、长沙、珠海、天津等产业链核心城市，贴近客户研发一线，快速响应客户的 PCBA 制造服务需求，从技术后盾、产品品质及交付速度等方面领先同业，成为市场上较为稀缺的高品质 PCBA 快件制造商。公司立足研发，就近贴近服务客户，其中公司珠海工厂，面对下一代服务器做了相应的技术及产能储备。目前各个工厂的产能正在有序释放中。

问 7：公司的定价模式如何？

答 7: 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：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：报价主要基于生产数量，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，工程服务费是公司的重要收费构成。

基于公司在 PCB 设计能力以及高品质研发快件及中小批量 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由公司来主导，按照公司的报价体系结合客户的具体产品需求给出报价。出于产品研发的成功率和服务质量考虑，绝大多数客户对公司服务的性价比也非常认可。

问 8: 公司 2024 年的业绩增长点有哪些？

答 8: 公司管理层积极引导销售部门努力开拓目标客户，业绩的主要增长点有：

- 1、珠海募投项目整体产能的释放以及汽车电子、服务器及算力专用产线投产带动的订单增量；
- 2、控股子公司珠海邑升顺新建的 PCB 产线预计在下半年投产；
- 3、投资新建的天津 PCBA 产线也将于三季度投产；
- 4、资深 PCB 设计工程师数量及效率的提升，业界领先的高速实验室的布局完善，不仅带动设计订单的增长，也能有效拉升 PCBA 生产订单的增长；
- 5、随着人工智能带动的服务器、算力卡以及新能源汽车客户需求增长带来的订单增量，公司已为此类订单的增长做好充足的技术及产能储备。

附件清单(如有)

无

日期

2024 年 07 月 31 日