

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：2025-002

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)	海通证券 吴小沛； 景顺长城基金 张雪薇。	
时间	第一场：2025年1月14日上午10点30分—12点； 第二场：2025年1月14日下午14点—15点。	
地点	公司深圳总部会议室	
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、公司简介介绍</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。</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、</p>	

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 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：公司是否有足够的产能及扩产规划如何？**

**答 1：**公司主要定位于高品质研发快件及中小批量服务，PCBA 产能会提前根据市场需求和客户订单预计情况来合理规划，现有产能充足，可以满足客户不断增长的需求。

目前，公司珠海募投项目部分产线已经投产，后续产能正在逐渐释放中。公司收购的珠海邑升顺 PCB 板厂，生产设备已于 2024 年 9 月安装完毕，目前处于调试后投产初期阶段，已有少量产品产出。投资新建的天津 PCBA 工厂，主要就近为华北客户提供服务，目前已正式投入使用。

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，提高客户产品量产后的中小批量 PCBA 制造服务收入，助推公司营业收入的较快增长。

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。同时公司会充分利用好资本市场，在聚焦主业的同时，适度酌情开展并购或合作，以更好的业绩回报股东，回报广大投资者并做好信息披露。

**问 2：公司每个工厂的位置及定位如何？**

**答 2：**目前公司有 6 个 PCBA 制造工厂，分别位于深圳市宝安区、上海市浦东区、四川省成都市、湖南省长沙市、广东省珠海市和天津市西青区，主要为客户提供研发打样、中小批量 PCBA 制造服务。此外，公司控股的 PCB 板厂位于珠海，定位高端快件及中小批量的 PCB 生产。

**问 3：公司最近收购的 PCB 工厂定位及规划如何？**

**答 3：**公司最近收购了珠海市邑升顺电子有限公司（简称“珠海邑升顺”）少数股东

的股权，收购完成后，珠海邑升顺将成为全资子公司。该 PCB 工厂一期产能主要定位于高端的研发打样，为客户提供 PCB 快速交付研发服务，目前 PCB 板的层数已经可以做到 40 多层。二期产能主要面向客户产品研发定型后的中小批量 PCB 制造服务。

**问 4：公司 PCB 设计服务及 PCBA 制造服务毛利率水平较高的原因如何？**

**答 4：**公司凭借专业的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 PCBA 制造服务能力，可针对性地服务客户研发阶段时间紧、要求高、风险大的痛点，为客户的产品开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的周期、降低研发成本、提高研发成功率。因此，公司提供的服务处于产业链“微笑曲线”前端，属于高附加值区域，毛利率相对较高。

**问 5：现在主要的客户及占比情况？**

**答 5：**目前主要是和国内的头部客户及初创型的产品公司合作，国外客户占比不大。未来计划从研发端，渗透到众多头部客户后端的产品生产供应链。随着公司和客户合作黏性的不断加深及自身实力的不断增强，未来有机会承接大客户的中等批量制造订单。公司希望未来在为大客户 provide 研发服务的同时，积极拓展并承担产品量产后的订单，与单个客户的合作金额逐步扩大，争取与客户一起成长。

**问 6：公司是否有机器人、ai 服务器方面的客户？**

**答 6：**公司有机器人、ai 服务器方面的客户，营收分别统计在人工智能及网络通信分类中。

**问 7：2025 年的订单预计如何？公司对各业务板块下游领域的增长规划如何？**

**答 7：**从目前来看，今年公司研发端的订单仍在稳定增长。中小批量订单方面，虽然受到客户需求端的影响，但仍有所增长。公司将继续努力开拓客户，加强与现有客户的合作深度，从研发端渗透到产品量产端，提高中小批量的业务收入。预计在各公司的各项努力下，2025 年销售增长速度将有进一步的提升。

公司在人工智能、数据中心、医疗电子、芯片国产化等领域有所规划，认为人工智能未来会在各个行业得到广泛应用，也会带来相应的订单需求。公司还计划在数据

中心领域加大投入，为 AI 服务器、算力服务等客户提供 PCB 研发设计和 PCBA 制造服务。在医疗电子领域，公司也将继续加大服务力度，为客户提供更多的支持。此外，公司还将关注芯片国产化的发展趋势，为国内芯片公司提供更多的服务。

**问 8：公司发展空间如何？**

**答 8：**借助 PCB 设计业务积累的行业技术优势、客户资源优势，公司逐渐向产业链下游延伸，逐步形成了提供包含 PCB 设计、制板、元器件选型、PCBA 制造等一站式硬件创新平台服务企业。

**(1) 在 PCB 设计服务方面，**公司在客户研发体系的口碑良好、综合竞争力稳步提高。随着客户产品的通信速率、技术复杂度以及定制化趋势的提升，PCB 设计的难度也显著提升，外包趋势将愈加明显，给公司 PCB 设计带来了较大的发展空间，预计未来公司的 PCB 设计服务收入会继续保持稳定的增速。

**(2) 在 PCBA 制造服务方面，**随着客户产品的智能化、数字化、自动化、定制化程度越来越高，客户端在研发样机、中小批量上的需求呈增长态势，未来对公司这种柔性化的 PCBA 制造服务存在旺盛的需求。公司将持续挖掘客户研发需求服务，进一步融入客户研发与供应链体系，为越来越多客户提供高品质、柔性化的 PCBA 研发快件服务；同时，在产品研发定型后，客户与公司就中小批量订单、持续复投订单方面的合作亦进一步加深，PCBA 制造服务收入的增长空间未来可期。

**(3) 在元器件选型方面，**公司自主开发的“一博在线”元器件管理平台，既可以对内提升元器件管理，又可以对外方便客户实时在线查询物料库存，方便客户的研发选型，增强客户的黏性。公司通过对多家客户的通用物料进行数据分析，采取集中备货，提前采购的管理模式。该策略一方面具备集采价格优势，同时将期货变成现货，兼具成本和交期的优势；另一方面客户可以通过系统实时查找行业客户常用的主流物料，方便客户研发选型，增强客户对公司服务的良好体验，未来发展空间可期。公司集采备库物料及“一博在线”元器件管理平台是公司开展 PCBA 业务的核心优势，叠加公司高品质的 SMT 快件制造，协同打造业界领先的柔性化 PCBA 研制服务。

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01月14日