

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：2026-007

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访	☐ 业绩说明会
	☐ 新闻发布会	☐ 路演活动
	☒ 现场参观	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	☐ 其他	
	金元证券研究所 王鑫旻；	
	东方财富证券 谢宏华、许楠；	
	江西铜业集团有限公司 李大刚；	
时间	鹿可资本 龚莉 。	
	2026 年 7 月 3 日下午 15 点-17 点	
	公司珠海园区	
	1、董事长兼总经理 汤昌茂先生；	
上市公司接待人员姓名	2、副总经理兼董事会秘书 余应梓先生；	
	3、证券事务代表 徐焕青先生。	
	公司成立于 2003 年，专注于为客户提供高速 PCB 设计服务，以及 PCB 制板、PCBA 制造服务，致力于打造 PCB 设计、仿真、制板、PCBA 焊接组装、元器件供应、性能测试等一站式硬件创新平台，满足多元化的客户需求。2026 年一季度公司实现营业收入 3.04 亿元，同比上升 28.16%；归属于上市公司股东的净利润为 1,159.91 万元，同比上升 272.69%。公司的主营业务稳步增长主要得益于近年来人工智能（AI）产业发展带来的革命性驱动，光模块、算力卡、AI 服务器、	

	ATE 产品、网络交换机、机器人等市场需求增长迅猛，公司的客户结构和业务结构不断优化，获取客户研发定型后的产品量产订单稳步增长，客户黏性进一步增强。公司近年投入运营的珠海一博科技 IPO 募投项目、天津一博电子 PCBA 工厂、珠海一博电子 PCB 板厂经历了前期的爬坡过坎后，发展进入新阶段，订单增长势头良好，三个工厂均已度过月度盈亏平衡点，逐步开始贡献利润，并呈逐月向好趋势发展。截至目前，公司 2026 年总体的销售签单金额同比增长超过 70%，其中 PCB 销售签单同比增长超过 120%，具体以公司后续披露的定期报告为准。
投资者关系活动 主要内容介绍	问 1：公司目前 PCB 产能利用情况及定位如何？ 答 1：公司目前产能利用较好，部分瓶颈工序产能已经打满，订单基本满产，且每月呈较快增长态势。 公司珠海板厂主要做高多层、高阶 HDI 产品，一期定位于高端快件及中等批量生产，与传统的 PCB 板厂有所差异，其重点在于追求高端快件的快速响应，满足客户的交期要求。二期将聚焦于中高端产品的中大批量 PCB 生产制造，目前已经处于装修设计阶段，部分设备已在安装调试中，公司将结合订单增长的需求加快产能释放的进度，但具体投产时间还请以公司后续披露的信息为准。 问 2：公司珠海板厂接到的订单层数及面积如何？ 答 2：目前公司珠海板厂接到的订单以高多层、高阶 HDI 为主，目前有一款在产的四十层板，单个订单面积达到数百平米。 公司目前 20 层样板 8 天交付，能快速满足客户高速、高多层、高阻抗精度、高阶 HDI 及任意层互联等技术要求。截至目前，公司珠海 PCB 板厂已实现对客户交付的最高层数为 80 层，已具备 120 层 PCB 的生产能力。30 至 80 层的 PCB 生产订单比较常见，几乎每天都有新的高多层订单投产，高多层订单增长态势较好。 问 3：公司目前是否仍与英特尔有业务合作？ 答 3：公司自成立之初就与英特尔建立合作关系，自 PCB 设计服务拓展到中小批量的 PCBA 制造服务。后续由于其部分业务转由 SK 海力士承接，公司顺势也与后者建立了合作关系，目前合作正常持续中。基于客户的保密要求，具体

的合作详情及对公司总体业绩的影响请查阅公司相关的信息披露。

问 4：目前有哪些下游领域对公司营收的增长贡献较大？

答 4：目前包括光模块在内的 AI 领域、机器人领域及 ATE 领域订单增长较快，公司前十大签单客户结构也逐渐集中在 AI/ATE/机器人/新能源等领域。现有前十大客户中有 2 家主业是光模块的，有 2 家主业与 ATE 相关，其余为机器人、新能源、服务器、高端装备等相关领域。公司会结合订单增长变化做出针对性的调整安排，以更好地满足客户需求。

问 5：目前 PCB 生产原材料紧缺并涨价，对公司有哪些影响？公司采取了哪些应对措施？

答 5：受市场供不应求的影响，PCB 原材料确实存在紧缺和涨价的情况，但对公司的影响可控，我们主要采取了以下应对措施：

（1）公司的 PCB 生产主要聚焦在研发打样和中等批量生产，售价中包含了一定比重的工程费、加急费等，原材料占成本的比例较低，影响较小；

（2）公司虽然目前 PCB 生产的规模还不是很大，但凭借公司在 PCB 设计领域的规模优势和客户资源优势，已与 PCB 生产材料厂商建立了良好的合作关系，取得了大部分材料厂商的价格和交期支持；

（3）价格传导机制，公司与单个客户的交易额较小，未对少数客户形成订单依赖，且交期较短，公司已与客户建立价格传导机制，可将原材料的涨价传导给客户，共同协商承担；

（4）采购原材料备货策略，公司对通用物料进行适当规模备库以增加客户需求响应速度、平滑部分涨价效应。

问 6：公司光模块业务进展如何？

答 6：公司跟光模块客户有广泛的业务合作，从前端的 PCB 设计逐渐切入到后端的 PCB 制板、PCBA 生产，目前合作比较多的是 PCBA 生产业务。

公司珠海 PCBA 工厂建设有数条专门的生产线，主要为国内某光模块头部企业提供 PCBA 生产服务，订单呈现稳定增长态势，今年该客户的签单金额已经进入我司前三大客户范围。目前，公司光模块 PCBA 业务已进入了量产阶段，光模块 PCB 生产目前以研发样品为主，预计到年底具备一定的量产能力。整体来看，

	光模块业务目前占公司整体营收的比例还不大，对总体业绩影响尚小，但随着客户的不断导入及公司生产能力的提升，未来的发展空间较大。 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	2026 年 7 月 3 日