

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：2024-007

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	
	☐ 其他_____	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	申万宏源证券深圳分公司； 黄石市国资基金管理有限公司； 玖金（深圳）投资基金管理有限公司； 共青城银鸿投资有限公司； 深圳市恒泰华盛资产管理有限公司； 海南科城创业投资有限公司； 深圳方德信基金有限公司； 深圳翼虎投资管理有限公司； 汇信资本投资管理（深圳）有限公司。	
时间	2024 年 06 月 12 日上午 10 点—11 点 30 分	
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 公司不是 PCB 裸板生产商，PCB 制板是公司致力于打造的硬件创新服务平台的	

一个环节。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 设计服务。公司深耕 PCB 设计业务二十余年，已建立行业领导地位，在高速、高密 PCB 设计领域具备突出的技术优势；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。

凭借专业的 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：公司前五大客户销售收入占比如何？

答 1：公司每年服务的客户超过 3000 家，单一客户占比不高，前五大客户营收合计占比近年来都在 20%以下，具体可查阅公司相关的信息披露。公司不存在对单一客户依赖的情形，分散风险的能力较强。公司客户群体众多，已与众多国内、国际知名企业建立了长期的合作关系，公司为其提供从 PCB 设计、仿真分析、元器件选型到 PCBA 制造的一站式服务。

问 2：公司业务情况如何？

答 2：目前，公司订单情况良好。公司的业务主要分为 PCB 研发设计、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。

问 3：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 3: 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, 预计今年下半年投产。天津 PCBA 工厂也将于三季度投产。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, 具体会根据订单释放结合市场开拓情况来合理规划。同时公司会适度借助资本市场实现进一步的规模扩张。

问 4: 覆铜板等原材料涨价对公司的影响如何?

答 4: 覆铜板等原材料涨价会直接影响到 PCB 生产制造厂商, 公司不是 PCB 板厂, 提供的 PCBA 业务中会用到 PCB, 但 PCB 成本占 PCBA 总成本的比例较小, 且公司对客户提供的 PCBA 制造服务有成本传导机制, 因此, 覆铜板等原材料的涨价对公司的经营成本和营业收入的影响都不大。

问 5: 公司 PCB 设计和 PCBA 制造两类业务的转换率如何?

答 5: 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 6: 公司人工智能、集成电路相关客户的营收增长显著, 主要是哪些客户?

答 6: 从 2023 年报数据来看, 人工智能类客户订单同比往年显著增长, 且从目前来看, 增长趋势明显。公司跟人工智能相关的头部企业多有合作, 主要提供 PCB 设计、SI/PI 仿真及后端的 PCBA 研发打样和中小批量制造。此类客户的业务范围主要包括语音识别、图片识别、机器人、机械臂、手术臂、算力卡、智能制造等。

集成电路方面, 公司与国内外众多芯片公司建立长期合作, 在高速 PCB 设计、SI/PI 仿真分析方面为其提供技术服务, 同时也为其芯片测试板、客户参考板提供包括

PCB 设计及 PCBA 物料选型、焊接加工、性能测试等一站式硬件创新服务。其芯片产品推向市场后，也会为我司带来与之相关的方案公司、产品公司的订单。具体客户信息请详见公司相关信息披露。

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：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，工程服务费是公司的重要收费构成。

基于公司在 PCB 设计以及高品质研发快件及中小批量 PCBA 制造方面的领先优势，较好的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：公司主营业务毛利率较高的原因？

答 8：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。因此，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。

问 9：公司目前发明专利情况，是否涉及人工智能相关？

答 9：公司非常重视知识产权保护，也持续保持着较高水平的研发投入，目的在于与国内外前沿技术保持同步，以此提升企业的行业地位和核心竞争力，满足不断变

	化的市场需求。截至 2023 年 12 月 31 日，公司共取得发明专利证书 15 项、实用新型专利证书 262 项、软件著作权证书 7 项；申请中的发明专利 39 项、实用新型专利 62 项。前述发明专利中，有部分涉及人工智能相关。 问 10：公司 2024 年的业绩增长点有哪些？ 答 10：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，业界领先的珠海、深圳的高速实验室的完善，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技术及产能的储备。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 06 月 12 日