

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：2025-006

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)	天风证券 冯浩凡； 中信建投证券 王定润； 红华资本 吴雁宇。	
时间	2025 年 5 月 29 日上午 10 点—12 点	
地点	公司深圳总部	
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	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：珠海邑升顺 PCB 工厂的定位及资本开支计划如何？

答 1：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，机器设备与人工都在磨合中，订单种类以中高端的 PCB 研制为主，层数普遍在 10 层以上，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。资本开支方面目前已完成投资约 5.5 亿元，预计二期设备投资为 2.5 亿左右，总投资预计约 8 亿元。待一期生产经营稳定并盈利后，才考虑投建二期。

问 2：2025 年一季度亏损的原因？

答 2：2025 年一季度，珠海邑升顺 PCB 工厂处于投产初期阶段，产能产量正在爬坡过坎，受资产折旧摊销、员工薪酬及培训费用较大等影响，摊薄了总体的盈利结果。新建工厂投产初期的产线磨合和产能产量逐步释放是行业的必经过程，短期内出现了亏损亦属正常情况，随着产能产量的稳步提升带来的规模效应以及产品良率、生产效率的持续提升带来的盈利能力改善，公司对后续的生产经营及效益实现充满信心。一季度珠海邑升顺亏损 1,815.97 万元、去年下半年新投产的天津一博电子 PCBA 工厂也因投产初期的磨合及产能爬坡因素亏损

210.49 万元，剔除此影响，扣除非经常性损益后的净利润与去年同期基本持平。

问 3：公司机器人方面的客户合作及订单数量级别如何？

答 3：公司已与机器人领域的众多客户建立合作关系，主要为其提供 PCB 研发设计和 PCB 制板、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。机器人方面的客户有宇树科技、优必选、斯坦德等，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：对于样板的扩产，部分同行比较保守，公司扩产的考虑？

答 4：第一，我们的 PCB 设计业务和 PCB 研发打样制板是配套并互相促进的。我们设计完，可以无缝衔接，可以提高交付速度。研发打样过程中，在保证质量的前提下，客户更看重交付速度。第二，高端快件 PCB 的需求和现有业界的 PCB 供给产能存在差异，在高速、高多层、高密度的快件 PCB 生产方面，业界现有供应能力难以满足客户的需求。第三，我们是基于对自身优势的分析，分析一博现有 3000 余客户的现有 PCB 生产需求，以及对 PCB 未来的发展趋势研判，聚焦高端快件的市场需求后审慎作出的投资决定，所有的投资都要考虑客户的需求和投资效益。

问 5：2025 年有哪些新业务的进展？客户拓展、产品导入如何？

答 5：2025 年在业务方面，珠海邑升顺 PCB 工厂对公司总体营收的增长会有一定的贡献。按照行业了解的信息，新投资的板厂在投产的前两年，如能度过盈亏平衡点就非常不错。我们预计一博珠海板厂年内会度过盈亏平衡点。另外，募投项目方面，公司销售团队在努力开拓客户，今年将有所突破。2025 年 Q1 营收实现了超 30% 的增长，主要是引进了网络通信端的客户。全年的营收规模及增长速度是可期的。

问 6：英伟达、AMD 合作的主要内容？

答 6：公司与英伟达、INTEL、AMD 等公司的合作主要在 PCB 设计及 PCBA 生产方面，每家公司的合作内容有差异，有的是 PCB 设计方面，有的是从 PCB 设计到 PCBA 制造的一站式服务，多数是研发样单的设计及 PCBA 生产，部分客户包括其中小批量订单。

问 7：公司美国子公司的业务定位？关税对公司的业务影响如何？

答 7：美国子公司的主要业务是为了拓展销售接单，其团队为我们自己的团队，核心内容仍为与我们国内团队对接。公司 2024 年度出口收入折合人民币 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 设计技术服务不涉及关税问题，美国加征关税政策对公司业务影响较小。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：公司是否有自动驾驶的合作客户？

答 8：有自动驾驶相关领域的客户合作，但单个客户的收入金额占总体营收的比例不高。基于对客户的保密协议要求，具体的合作内容不方便公开。

问 9：公司客户以国内为主吗？与华为有合作吗？

答 9：公司客户以国内为主。基于与客户的保密协议要求，相关的合作内容不方便公开。

问 10：公司发展空间如何？

答 10：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。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。 问 11：公司近期有什么业绩增长点？ 答 11：公司近期的业绩增长点包括但不限于： 1、珠海募投项目的产能释放带来的增量订单； 2、珠海邑升顺高端 PCB 板厂带来的增量订单以及对一站式服务优势的强化带来的增量订单； 3、资深 PCB 设计工程师数量及效率的提升带动 PCB 设计订单的稳定增长； 4、业界领先的珠海、深圳的共享高速实验室的完善有效拉升高速 PCB 设计及相关订单的增长； 5、天津 PCBA 工厂投产显著带动的华北客户需求增长带来的订单增量。 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 5 月 29 日