

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：2025-007

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)	财通电子 吴姣晨 东财电子 姜倩慧 宝盈基金 叶秀贤 建信理财 唐文成	
时间	2025 年 6 月 10 日下午 15 点—17 点	
地点	公司深圳总部	
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、公司简介介绍 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，机器设备与技术工艺都在磨合中，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，有望年内做到月度盈亏平衡。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 3-5 亿左右。待一期生产经营稳定并盈利，才考虑投建二期。

问 2：公司主营业务毛利率，显著高于同行公司的原因？

答 2：公司毛利率高主要是因为公司的业务结构所致。以 PCB 设计及研发样机的 PCBA 生产为主的研发打样订单数量占比约 90%，这部分订单具有技术服务特征，毛利率较高。公司专注于研发打样和小批量生产的 PCBA 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 厂商大批量生产的毛利率偏高。

问 3：公司每个工厂的位置及定位如何？

答 3：目前公司有 6 个 PCBA 制造工厂，其中 5 个工厂已经投入使用多年，天津 PCBA 工厂已于去年投入使用。6 个 PCBA 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。

公司立足研发服务，贴近客户提供技术支持，公司 PCBA 工厂主要为客户提供研发打样、中小批量 PCBA 制造服务。此外，公司新建的 PCB 高端板厂位于珠海，定位于高端快件及中小批量的 PCB 制造服务。

问 4：公司是否有足够的产能？ 未来是否有扩张计划？

答 4：公司现有产能充足，可以满足客户不断增长的需求。目前公司珠海募投项目基建已经完成，产能正在逐渐释放中。公司全资控股的珠海邑升顺 PCB 板厂及天津 PCBA 工厂，去年下半年已经投产。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 5：公司平均订单交付及付款周期如何？

答 5：PCB 设计订单，一般 2-4 周。PCB+PCBA 生产，从接单到交付，一般需要 1-2 个月，不同的订单会有所差异。付款周期方面，大部分客户采用月结形式。

问 6：公司的定价模式如何？

答 6：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 研发设计服务：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。

	基于公司在 PCB 设计以及高品质研发快件、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以成本为基础并参考市场竞争情况，按照公司的报价体系结合客户的具体产品需求给出报价。客户为了追求产品研发的成功率和服务质量，对公司服务的性价比也非常认可。 问 7：公司在机器人、AI 方面有何布局规划？ 答 7：目前，公司与国内多家机器人公司已开展业务合作，部分客户业务涉及 AI 算力基础设施领域，但单一客户的营收占比不高，对公司总体业绩的影响较小，相较而言公司更关注行业的发展趋势。未来随着算法算力相关需求的增加，公司已瞄准 AI 高端服务器、数据中心、算力设施等硬件业务，做了包括高速 PCB 设计、SI/PI 仿真分析以及相关的 PCB 和 PCBA 制造服务等技术储备。 问 8：2025 年有哪些新业务的进展？客户拓展、产品导入如何？ 答 8：2025 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，一般很难实现盈亏平衡。预计一博珠海板厂年内即可实现月度盈亏平衡，预期较乐观。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。 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 6 月 10 日