

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：2023-006

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)	鹏华基金管理有限公司 陈凯睿	
时间	2023年5月22日上午10点-11点	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理 汤昌茂先生； 公司副总经理 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>一、公司简要介绍</p> <p>一博科技不是PCB板厂，也不是传统的EMS公司，而是一家以PCB设计服务为基础，同时提供研发打样、中小批量的PCBA制造服务的一站式硬件创新服务商。</p> <p>公司深耕PCB设计业务二十年，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。</p> <p>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</p>	

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，为客户的产品开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：公司发展空间如何？

答 1：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，逐步成为了提供包含 PCB 设计、PCBA 制造的一站式硬件创新服务企业。

在 PCB 设计业务方面，公司在客户研发端的口碑和综合竞争力逐步提高。客户对 PCB 设计的复杂程度要求越来越高，外包趋势也更加明显，也为公司 PCB 设计提供了较大发展空间，预计未来公司的 PCB 设计服务收入会继续保持一定的增速。

在 PCBA 制造业务方面，随着客户产品的智能化、数字化、自动化程度越来越高，未来对公司这种柔性化的 PCBA 制造服务存在旺盛的需求。

公司必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，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。

问 2：PCB 设计外包的趋势及公司的优势如何？

答 2：随着技术的进步和产业的升级换代，对 PCB 产品的要求越来越高、越来越复杂，尤其是高速高密的 PCB 设计以及仿真分析方面。此类产品的研发，仅仅依靠历史经验是不够的，还必须依靠仿真验证、量化。很多厂商受限于自家 PCB 研发团队的人员经验、管理能力、PCB 设计能力而不能快速响应产品迭代需求，PCB 设计外包的趋势会更加明显，外包空间较大。针对 PCB 设计的市场空间，我们在招股书里做过推演，影响市场空间的主要原因是外包率，可以看到，外包的比例在逐渐提升，发展空间较大。

目前，公司 PCB 设计团队有 700 余人，人员规模及 PCB 设计能力处于行业领先水平，是市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业。一方面，公司知道如何更高效的招聘、培训和管理 PCB 设计人员；另一方面，作为“技术专家”，公司在大容量存储 PCB 板设计与仿真技术、高密度 HDI PCB 板设计与仿真技术、高速通讯背板设计与仿真技术、低电压大电流 PCB 板设计与仿真技术、封装基板设计与仿真技术及高速测试夹具设计与仿真技术等领域有深入的研究应用经验和优势，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，为客户的产品开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。

问 3：对于 PCB 设计这块，是客户有新的设计需求，才做 PCB 设计？

答 3：电子产品较短的生命周期，要求电子产品生产厂商需要不断的推陈出新，PCB 设计需求应运而生。很多传统的 PCB 制造厂商虽然也有 PCB 设计部门，但他们更专注于 PCB 裸板的生产，部分 PCB 制造厂商会随着其业务需要，设置 PCB 设计部门，为客户提供 PCB 设计服务，但其主业为 PCB 裸板生产，PCB 设计业务非其主业，销售占比非常小，非公司关注的重心，同时其设计人员在团队规模、技术积累、项目经验方面也相对有限。

作为市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业，公司深入参与客户的新产品研发及老产品的迭代升级，依托公司自身的 PCB 设计优势，可以为客户的 PCB 研发提供专业、高效的技术支持，提升客户的粘性和业务量。

问 4：PCB 设计行业，人员的培养及流动性如何？

答 4：PCB 设计服务需要很强的专业技术底蕴，PCB 设计人员培养周期比较长，新人的培养周期一般需要 3-5 年。首先，需要具备一定的电子技术功底，其次，PCB 设计针对不同的产品，要掌握不同的知识技能，需要中长期的经验积累。一般，3 年时间可以积累相关基础知识，5 年的时间基本能达到平均水准，10 年的培养和训练，才可获得客户的认可。

公司 PCB 设计团队的流动性相对来说比较低，少数人员流出是正常的，流出的人员会到产品公司，成为我们的客户。单个人只掌握某个节点或某个阶段

的技术，即使流入到客户端，也很难复制出我们整套的专业技术。

问 5： PCB 设计服务方面，客户的排他性如何？

答 5： 早期，个别巨大型的客户有这方面的诉求，但是作为市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业，公司在 PCB 设计领域的深厚的技术经验积累及领先优势有目共睹。作为比较稀缺的资源，大多数客户没有这方面的诉求。

问 6：公司在 PCB 设计环节，可以做到模块化吗？如何实现？

答 6：公司在 PCB 设计环节，可以做到模块化。在公司成立之初，就设置专业的部门，进行了专题研究，公司内部也设置了相关的激励机制，引导设计人员做到通用设计技术的共享。第一，通过经验总结，整理成 PCB 设计指导书；第二，公司可以凭借专业的技术，直接在软件里定义相关模块的布局布线，提高 PCB 设计的效率。

问 7：客户 PCBA 的物料，采用我们物料的理由？

答 7：对于中小批量的客户来说，客户需要的单个物料的数量较少，原厂或代理品牌供应商的支持力度较差，供应商供货的价格采用数量梯度价格，另外还有最低采购量。因此，客户自己单独外购，因为量少价高，超过需求的最低采购量物料还要承担呆滞风险。而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，具备集采的优势，同时将期货变成现货，兼具成本和交期的优势，物料呆滞的风险小。公司也自主开发了“一博在线”元器件平台系统，既可对内提升元器件管理，又可对外方便客户实时在线查询一博库存。一方面，有利于提高客户的方便快捷体验，帮助客户缩短物料采购周期、降低产品研发成本、提高研发成功率。另一方面，客户可以通过系统实时查找其他客户常用的主流物料，方便客户研发选型，增强客户对平台及对公司的合作粘性。

问 8：公司与客户合作的稳定性如何？

答 8：公司客户具有较强的合作粘性。2019-2022 年，与公司均有合作的稳定客户收入贡献金额持续增长，客户在初次合作后继续深入合作意愿较高，相关销售收入为收入的主要贡献来源，亦是公司成长稳定性和可持续性的保证。

此外，报告期内公司终止合作客户的收入占比极小，亦体现了公司较强的客户粘性与客户合作稳定性。

问 9：二季度订单情况如何？

答 9：公司目前生产经营正常，订单情况良好。

问 10：公司在 PCB 设计及 PCBA 制造方面，毛利率高的原因？是否会影响客户未来与公司在 PCBA 制造方面的合作意愿？

答 10：公司的主营业务有 PCB 设计服务和 PCBA 制造服务两大类，综合毛利率维持在较高水平，具体原因如下：首先，PCB 设计服务是公司设计工程师凭借专业的 PCB 设计能力、设计规则、设计经验将客户的方案构思转化为可生产制造的 PCB 设计图纸及生产文件的一项高附加值的技术服务。因此，毛利率长期维持在较高水平，充分体现了公司作为行业领先的 PCB 设计服务专家，设计能力突出、设计经验丰富，在市场上具有较强的技术优势与成本优势。其次，PCBA 制造服务毛利率高于 EMS 行业平均水平，主要系公司定位于提供高品质快件服务，专注于研发打样和中小批量领域，提供包括工艺咨询审核、器件选型优化等生产制造以外的技术支持服务，与大规模生产的 EMS 公司相比，差异如下：（1）为弥补研发打样及中小批量订单生产模式效率较低导致的机会成本，公司根据行业惯例对小额订单在报价时收取较高比例的工程费，公司的服务质量、交付速度及技术交流的通畅性等方面获取客户的较高认可，为该类业务带来较高的销售溢价；（2）作为 PCB 设计业务的延伸，叠加高品质快件的定位形成的综合服务能力及行业口碑，公司的 PCBA 制造服务以中高端客户的复杂产品为主，相应地报价通常较行业平均水平高出 5-10%，这是客户资源禀赋及综合服务能力的体现；（3）对于作为主要原材料的电子元器件，供应商通常采用数量梯度价格进行交易，公司通过对众多客户的常用物料精准抓取以实施集采备库，集采价格优惠比例可达 5-15%，进一步提升了 PCBA 制造服务的毛利率空间；（4）从客户结构及发展阶段看，大多数 EMS 行业公司主要依赖少数大客户的批量订单，所承接的订单附加值相对较低，竞争更加激烈，相应地毛利率偏低且波动较大。 综上，公司 PCBA 制造服务系 PCB 设计业务的延伸，技术服务特征更明显、柔性供应及差异化服

	<p>务能力更强,且优质的客户群体亦进一步推动了公司业务及前沿技术的发展。因此,公司PCBA制造服务毛利率高于EMS行业平均水平是差异化竞争优势的体现,与公司提供的服务内容、技术能力具有匹配性,不会影响客户未来与公司的合作意愿。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年5月22日