

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：2024-005

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)	天风证券 冯浩凡；浦银安盛基金 朱胜波；太保资产 王喆。	
时间	2024年05月27日下午15点—17点	
地点	腾讯会议	
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理 王灿钟先生； 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	<p>一、公司简要介绍</p> <p>公司目前专注于为客户提供高速 PCB 研发设计和 PCBA 研发打样、中小批量制造服务，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。</p> <p>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。</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，公司能够</p>	

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：公司人工智能、网络通信类客户的分类？与头部企业的合作情况如何？

答 1：公司人工智能类客户的收入，2023 年度占营收的比例不到 10%，但从 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，主要涉及 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、智能制造等。

公司网络通信类客户的收入，2023 年度占营收的比例约为 30%。业务主要包括通信设备、存储设备、网络设备、网络安全、互联网、物联网、数据中心、光电通信、量子通信等业务。

对于与各领域的头部企业合作，一方面，该企业通常对供应商具有较为严格的准入制度，与公司的合作关系较为稳定，为公司的业务稳步发展奠定了基础；另一方面，数量众多的优质客户以及与行业内一流客户的紧密合作、和客户一起进行技术创新，亦帮助公司积累了多行业领域的 PCB 研发设计经验，促进了公司前沿技术水平的提高，增强了公司的综合服务能力。

问 2：今年的订单如何？公司对各业务板块的下游领域的增长规划如何？募投项目的产能释放进度是否能如期完成？

答 2：从目前来看，今年公司研发端的订单仍在稳定增长。中小批量订单方面，受到客户需求端的影响，虽然有增长，但是具有不确定性，公司募投项目部分产线已投产，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。

公司在人工智能、数据中心、医疗电子、芯片国产化等领域有所规划，认为人工智能未来可能会在各个行业得到广泛应用。公司还计划在数据中心领域加大投入，为客户提供服务器算力等方面的产品提供设计及生产服务。在医疗电子领域，公司也

将继续加大服务力度，为客户提供更多的支持。此外，公司还将关注芯片国产化的发展趋势，为国内芯片公司提供更多的服务。

问 3：覆铜板涨价会影响到公司营收吗？

答 3：覆铜板涨价会直接影响到 PCB 生产制造厂商（公司供应商），由于 PCB 成本占 PCBA 总成本的比例较小，且公司对客户提供的研发服务有成本传导机制，因此，对公司的经营成本和营业收入的影响都不大。

问 4：公司扩产规划如何？

答 4：公司珠海募投项目的基建工程已经基本完成，目前主要是根据客户的需求和订单量来配置产线和增加产能。公司认为，目前产能已经不是瓶颈，主要的问题是开拓客户，特别是中小批量的客户。珠海募投项目，分通用产能和专用产能。专用产能，主要是面向服务器、汽车电子和医疗电子客户。目前，部分产线已经投产，后续产能释放正在爬坡中，预计 3 年满产。

问 5：公司发展空间如何？

答 5：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、元器件选型、PCBA 制造等一站式硬件创新的技术服务型企业。

（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。

	<p>(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，增强客户的粘性。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。该策略一方面具备集采价格优势，同时将期货变成现货，兼具成本和交期的优势；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，增强客户对平台和公司的合作粘性，发展空间大。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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年05月27日