

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：2026-008

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)	前海开源基金 唐栩	
时间	2026 年 8 月 4 日上午 10 点-11 点	
地点	公司深圳总部	
上市公司接待人员姓名	1、副总经理兼董事会秘书 余应梓先生； 2、证券事务代表 徐焕青先生。	
公司总体介绍	公司成立于 2003 年，专注于为客户提供高速 PCB 设计服务和 PCB、PCBA 中小批量制造服务，致力于打造 PCB 设计、PI/SI 仿真、PCB 制板、PCBA 焊接组装、元器件供应、性能测试等一站式硬件创新平台，满足多元化的客户需求。 公司半年度报告披露：报告期内公司实现营业收入 70,879.28 万元，与上年同期相比增长了 41.63%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,382.93 万元（剔除股权激励相关的股份支付费用后的净利润为 7,417.04 万元），与上年同期相比上升了 1,561.55%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 6,005.00 万元，与上年同期相比上升了 3,005.41%。公司业务的快速增长主要得益于近年来人工智能（AI）产业发展带来的革命性驱动，ATE 产品、机器	

	人、光模块、算力卡、AI 服务器、数据中心等市场需求增长迅猛，公司的客户结构和业务结构不断优化，获取客户研发定型后的产品量产订单稳步增长，客户黏性进一步增强。利润指标的大幅增长主要系公司近年投入运营的珠海一博电子 PCB 板厂、珠海一博科技 IPO 募投项目、天津一博电子 PCBA 工厂经历了前期的爬坡过坎后，发展进入新阶段，订单增长势头良好，三个工厂已基本度过月度盈亏平衡点，逐步开始贡献利润，并呈逐月向好趋势发展。
投资者关系活动主要内容介绍	问 1：公司中报业绩亮眼，最大的增量来源？ 答 1：公司已于 2026 年 8 月 3 日披露半年度报告。报告期内公司实现营业收入 70,879.28 万元，与上年同期相比增长了 41.63%，其中 PCB 设计服务收入 12,032.81 万元，与上年同期相比增长 29.89%；PCBA 制造服务收入 58,544.56 万元，与上年同期相比增长 44.38%。报告期内实现归属于上市公司股东的净利润 6,382.93 万元，剔除股权激励相关的股份支付费用后的净利润为 7,417.04 万元，已创公司半年度利润新高。 截至目前，公司销售订单签单金额与去年同期相比超过 70%，增长较快的领域有 ATE 产品、光模块、机器人及其他与人工智能相关的领域，公司前十大客户中有 2 家主业是光模块的，有 2 家主业与 ATE 相关，其余为机器人、AI 服务器、高端装备等相关领域。从公司业务类别看，PCB 制板业务订单每月呈较快增长态势，部分瓶颈工序产能已经满产，订单有所积压，相关扩产设备正在添置中，公司将结合订单增长的需求加快产能的完全释放，以更好地满足客户需求。 报告期利润指标的大幅增长主要系公司近年投入运营的珠海一博电子 PCB 板厂、珠海一博科技 IPO 募投项目、天津一博电子 PCBA 工厂经历了前期的爬坡过坎后，发展进入新阶段，订单增长势头良好，三个工厂已基本度过月度盈亏平衡点，逐步开始贡献利润，并呈逐月向好趋势发展。 问 2：公司 ATE 测试板进展如何？ 答 2：从 2025 年下半年开始，ATE 测试板已成为公司 PCB 制板业务中占比较高的业务，部分客户已经进入量产阶段，虽然 ATE 领域客户自身 PCB 制板面积不大，属中小批量范畴（对此类客户自身属大批量生产），但其层数高，厚径比大，加工难度大，部分订单用到高速板材及高阶 HDI，产品价值高，与我司珠海板厂的定位高度契合，越来越多的 ATE 客户把其打样及批量订单交给我们。

	虽然目前单个客户收入占总体营收的比重还不是很大，但呈逐渐上升的趋势发展。 问 3：公司光模块业务进展如何？ 答 3：今年上半年公司前三大客户中就有光模块客户。公司跟光模块客户有广泛的业务合作，从前端的 PCB 设计逐渐切入到后端的 PCB 制板、PCBA 生产。 公司珠海 PCBA 工厂建设有数条专门的生产线，主要为国内某光模块头部企业提供 PCBA 生产服务，订单呈现稳定增长态势，为后续进行更广泛的合作奠定基础。目前，公司光模块 PCBA 业务已进入了量产阶段，光模块 PCB 生产目前以研发样品为主，预计到年底具备一定的量产能力。 整体来看，光模块业务目前占公司整体营收的比例还不大，对总体业绩影响尚小，但随着客户的不断导入及公司生产能力的提升，未来的发展空间较大。 问 4：目前 PCB 生产原材料紧缺并涨价，对公司有哪些影响？公司采取了哪些应对措施？ 答 4：受市场供不应求的影响，PCB 原材料确实存在紧缺和涨价的情况，但对公司的影响可控，我们主要采取了以下应对措施： （1）定价策略 公司的 PCB 生产主要聚焦在研发打样和中等批量生产，售价中包含了一定比重的工程费、加急费等，原材料占成本的比例较低，影响较小； （2）板材厂商的价格及交期优先支持 公司虽然目前 PCB 生产的规模还不是很大，但凭借公司在 PCB 设计领域的规模优势和客户资源优势，已与 PCB 生产材料厂商建立了良好的合作关系，取得了大部分板材厂商的价格和交期的优先支持； （3）价格传导机制 公司与单个客户的交易额较小，未对少数客户形成订单依赖，且交期较短，公司已与客户建立价格传导机制，共同协商承担； （4）采购原材料备货策略 公司对通用物料进行适当规模备库以增加客户需求响应速度，平滑部分涨价效应。
--	--

问 5：公司产能利用如何？

答 5：目前公司订单每月呈加速增长态势，产能利用较好，部分瓶颈工序产能已经满产，相关扩产设备正在添置中，公司将结合订单增长的需求加快产能的完全释放，以更好地满足客户需求。

公司珠海 PCB 板厂主要做高多层、高阶 HDI 产品，一期定位于高端快件及中等批量生产，与传统的 PCB 板厂有所差异，其重点在于追求高端快件的快速响应，满足客户的交期要求。二期将聚焦于中高端产品的中大批量 PCB 生产制造，目前已经处于装修阶段，相关设备已在采购中，公司将结合订单增长的需求加快产能释放的进度，但具体投产时间还请以公司后续披露的信息为准。

问 6：公司是否在研发 PCBA 相关的新工艺？

答 6：公司正在配合有关客户做相关前沿的焊接和封装技术研发，相信未来会有更广泛的合作，具体细节不方便透露。

问 7：目前在手订单如何？毛利率如何？

答 7：目前 PCB 制板订单充足，产能饱满。随着生产效率的提升，毛利率在向好的趋势发展。2026 年半年报显示，公司的综合毛利率为 31.44%，同比上升 4.34%，其中 PCB 设计毛利率 46.31%，同比上升 4.62%；PCBA 制造毛利率 28.47%，同比增长 4.61%。公司主营业务的毛利率较传统 EMS 厂商批量生产偏高，主要系设立工厂即为提供高品质研发快件的业务定位、技术服务特征更明显、柔性供应能力更强所致。毛利率的提升主要受 PCB 设计工程师工作效率及珠海一博电子 PCB 板厂、珠海一博科技 IPO 募投项目、天津一博电子 PCBA 工厂生产效率逐渐提升的影响。随着设计效率和生产效率的提升，毛利率尚有进一步的恢复性攀升。

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	2026 年 8 月 4 日
----	----------------