

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：2026-009

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观	☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
	☐ 其他	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	平安证券 徐勇； 东莞证券 邓升亮、罗炜斌； 山西证券 徐李天、蔡绍绎； 招商证券 程鑫； 红华资本 吴雁宇； 沐德资产 游翼翔； 宝创资本 鲍鸿泰； 钰锦基金 张纯英； 路演时代 黄景荣、陈乙驹。	
时间	2026 年 8 月 6 日上午 10 点 30 分-11 点 30 分	
地点	公司深圳总部	
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理 汤昌茂先生； 2、副总经理兼董事会秘书 余应梓先生； 3、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、高密、高多层 PCB 设计、制板和 PCBA 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%。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，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：公司已披露的半年报业绩亮眼，后续业绩增长是否可持续？能否展望一下全年的业绩增长情况？ 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%，其中二季度营业收入 40,454.03 万元，与上年同期相比增长 53.78%。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。 截至目前，公司销售订单签单金额与去年同期相比增长超过 70%，增速整体上逐月提高，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，公司前三大客户中有两家主业与 ATE 相关，另一家是光模块领域的领军企业。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。

从目前的情况看，公司营业收入加速增长的趋势没有变，预计今年下半年的销售增速明显高于上半年，毛利率随着产能利用率的提升也在稳步提升。未来可预见的 2-3 年，公司业绩快速增长的趋势不会变，具体的情况请关注公司的定期报告。

问 2：公司半导体（集成电路）方面的客户有哪些？业务合作情况如何？

答 2：公司半导体方面的客户很多，主要是国、内外知名的芯片厂商及国内、外芯片测试设备提供商。从目前的情况看，半导体（集成电路）领域的业务增长是我们增长最快的板块之一，收入占比今年有望超过 20%，同比增长超过 100%。此类业务快速增长主要得益于公司珠海 PCB 板厂定位于为客户提供高速、高密、高多层、高阶 HDI 等高品质 PCB 的生产制造，与 ATE 相关产品的技术要求高度契合。PCB 制板业务的快速成长，显著地提升了公司的核心竞争力，有效地满足了客户的高端制板需求，同时也促进了 PCBA 业务快速增长。

问 3：公司光模块方面方面的客户有哪些？每月出货量有多少？

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，每月出货量几十万片，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。目前，光模块相关收入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 PCB 生产能力的提升，未来的发展空间较大。

问 4：公司的订单报价模式如何？

答 4：目前市场接单价格基本是一单一议，公司结合订单量级与

即时市场行情逐一报价，长协价格相对较少。因此，下游原材料涨价基本能顺利传导，对公司毛利率的影响可控。

问 5：公司 PCB 板厂产能利用如何？板厂二期进展如何？

答 5：目前公司板厂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，订单出现积压，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。

公司珠海板厂主要做高速、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。一期、二期的产能将覆盖绝大多数目标客户从研发到大批量 PCB 生产的需求，对于消费类产品的超大批量生产不在公司的目标产品范围内。二期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。一、二期产能如果能完全释放，预计可支持 25 亿至 30 亿的产能。

问 6：目前 PCB 生产原材料紧缺并涨价，对公司有哪些影响？公司采取了了哪些应对措施？

答 6：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 生产目前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支持

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 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 7：公司机器人客户有哪些？业务进展如何？ 答 7：公司已与机器人领域的众多客户建立了合作关系，主要为其提供 PCB 设计和 PCB、PCBA 研发打样及批量生产服务，此类业务今年放量趋势明显，也是公司今年业务增长较快的板块。 问 8：公司 mSAP 产线进展如何？ 答 8：mSAP 产线已完成设备的选型，相关设备正在采购中，预计春节前后完成连线。 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 6 日