

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：2026-013

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)	1、富蘭克林 陳宏毅； 2、玉山投信 林哲宇； 3、元大投信 黃偉竣、鄧學泓； 4、野村投信 王培臻； 5、統一投信 陳彥良； 6、復華投信 黃馨霈、楊書婷、鄭至均； 7、安聯投信 郭建成； 8、台新投信 游欣穎； 9、統一證券 湯瑋琪。	
时间	2026 年 9 月 7 日上午 10 点-11 点 30 分	
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、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 2026 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，与上年同期相比上升了 1,561.55%，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。 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，订单增长势头良好，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：公司与国内其他 PCB 工厂的可比性如何？ 答 1：传统的 PCB 工厂主要生产 PCB 产品，而公司致力于打造 PCB 设计、PCB 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，服务的是高附加值的研发创新领域。公司不是简单的从“设计”转化为“生产”，而是依托 PCB 设计端的深厚积累，打造“以设计提升生产、以生产优化设计”的相辅相成的一体化高端电子研发、制造服务平台。客户数量、客户忠诚度、服务内容、可成长性均优于一般 PCB 板厂，公司自身规模体量还在快速成长中。 问 2：今年增长预期如何？ 答 2：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 80%，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，相关扩产设备正在逐步到位，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。

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，具体情况还请以公司披露的定期报告数据为准。

问 3: 公司板厂开始盈利, 目前产能利用率、良率及毛利率如何?

答 3: 公司珠海 PCB 板厂主要生产高速、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, 服务的是高附加值领域的客户。目前, 公司板厂产能利用较好, 订单有所积压, 最近三个月, 每个月的销售签单同比增长均在 2 倍以上, 整体呈现加速增长态势。

生产良率及毛利率超过相近定位板厂的行业水平。

问 4: 珠海板厂二期进展如何?

答 4: 珠海板厂二期将聚焦于中高端产品的中大批量 PCB 生产。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。公司珠海 PCB 板厂是分期分阶段投产的, 为提高资金的使用效率, 避免产能浪费, 不会全部设备一次性投入, 公司会结合订单增长的情况来平衡产能的释放。一期产能目标 8-10 个亿, 一期、二期产能如果能完全释放, 预计可支持 25 亿至 30 亿的年产能。

目前, 珠海板厂二期正在按计划推进, 内部装修及设备采购均在正常推进中。

问 5: PCB 设计的转化率如何?

答 5: 目前, 公司 PCB 设计收入占比略低于 20%, 包括 PCB 生产在内的 PCBA 制造收入占比超过 80%。公司主要通过 PCB 设计服务与客户建立合作关系及信任基础, PCB 设计是公司确立行业地位、形成

行业口碑的核心，公司的 PCBA 制造为 PCB 设计的延伸。据不完全统计，同时采购 PCB 设计和 PCBA 制造服务的客户占比约为 70%左右，每个季度呈现动态变化之中。公司的发展策略就是以技术优势驱动业务的快速发展，提高客户的黏性，通过客户的研发设计订单带动研发打样订单，再逐步向量产订单渗透，从业务的维度及深度同时推动公司的发展。

问 6：公司珠海板厂的资本开支如何？

答 6：公司在建设珠海板厂的厂房时，就已经考虑到了二期的需求，厂房建设部分已经完成。珠海板厂二期投入主要为机器设备，按完全满产 15 至 20 亿产能估计，预计需新增 6-8 亿的设备投入。

问 7：公司光模块的客户及订单类型有哪些？

答 7：目前公司跟国内头部光模块厂商有业务合作，公司珠海 PCBA 工厂建设有数条专门的生产线，光模块 PCBA 已实现量产，主要为国内光模块头部企业提供 PCBA 生产服务，订单呈现快速增长态势，为后续进行更广泛的合作奠定基础，支持客户产品由 800G 为主，如期向 1.6T 为主迭代。

问 8：公司毛利率高的原因？

答 8：公司的毛利率水平明显超过行业平均水平，较传统的 PCB 制造厂商偏高，系公司设立即为提供高品质研发快件的业务定位及技术服务特征更明显。与主要客户在研发端就建立合作，综合服务能力在市场上属行业稀缺，技术服务能力更强。随着生产效率和产能利用率的提升，毛利率也将在现有的基础上继续稳步提升，但具体数据请以公司披露的定期报告为准。

问 9：公司是否有导入国产 PCB 生产设备，国内交期如何？

答 9：公司珠海板厂主打“高精尖”PCB 产品生产，生产设备主要以行业一线设备为主，也包括国内顶尖的国产 PCB 生产设备。凭借公司在 PCB 设计领域的规模优势和品牌优势，已与设备厂商建立了良好的合作关系，取得了设备厂商的价格和交期的支持。

问 10：原材料涨价对公司的影响如何？

答 10：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相对常规板厂较低，影响较小；

（2）板材厂商的价格及交期支持

公司做 PCB 设计时，可以帮客户进行板材的选用。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，公司已与绝大多数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

公司对通用板材进行适当规模备库以提升客户需求响应速度，平滑部分涨价效应。

问 11：目前销售订单增长较快的业务在哪些方面？

答 11：除了 PCB 板厂的强力拉动外，公司销售签单快速增长的原因主要是公司多年来积累的优质客户资源需求不断释放，合作范围不断延伸，从设计到生产，从打样到小批量，再由小批量到中大批量的顺势过度，合作规模不断提升，市场空间广阔。

从目前的情况看，半导体（集成电路）领域是我们增长最快的板块之一，尤其是 ATE 相关产品的增长，从 PROBE CARD 到 LOAD BOARD，以及 BIB 老化板，均实现快速增长，ATE 产品同比增长超过两倍，收入占比今年有望超过 20%。另外机器人领域收入放量趋势明显，AI 相关的服务器、光模块业务以及汽车电子相关业务也保持较高的增长。

问 12：公司 ATE 产品的交付周期？

	答 12: 公司致力于推动国内 PCB 行业的技术进步, 尤其是高速、高多层、高复杂 PCB 产品的快速交付, 20 层板交期快至 8 天交付, 达到行业领先水平。公司已交付客户的 PCB 产品最高层数已达 88 层, 超过 120 层的 PCB 已在研制中。不管是 PCB 设计服务, 还是后端的 PCB 制板、PCBA 制造服务, 快速且优质交付既是我们的优势, 也是我们对客户的承诺。 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 9 月 7 日