

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：2026-005

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)	达晨财智创投 高尚 平安证券 蒋朝庆	
时间	2026年6月16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、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。	
公司总体介绍	<p>公司成立于2003年，专注于为客户提供高速PCB设计服务，以及PCB制板、PCBA生产制造服务，致力于打造PCB设计、仿真、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。2026年一季度公司实现营业收入3.04亿元，同比上升28.16%；归属于上市公司股东的净利润为1,159.91万元，同比上升272.69%。公司的主营业务稳步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，光模块、算力卡、AI服务器、ATE产品、网络交换机、机器人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。公司近年投入运营的珠海一博科技IPO募投项目、天津一博电子PCBA工厂、珠海邑升顺（现已更名为“珠海市一博电子有限公司”，简</p>	

	<p>称珠海一博电子) PCB 板厂经历了前期的爬坡过坎后, 发展进入新阶段, 订单增长势头较好, 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。截至目前, 公司 2026 年总体的销售签单金额同比增长超过 70%, 其中 PCB 销售签单同比增长超过 120%。</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问 1: 近两年 PCB 行业发展出现分化, 行业头部大厂发展更快, 市值提升幅度明显快于小规模厂商, 主要原因是什么? 公司作为 PCB 生产的后起之秀, 主要有哪些亮点?</p> <p>答 1: 近两年, PCB 行业受人工智能 (AI) 产业发展带来革命性的驱动, 光模块、算力卡、AI 服务器以及 ATE 产品、网络交换机等市场需求呈现出爆发式的增长。特别是高端 PCB 产能受国内外 AI 算力需求不断增长的影响, 出现了较为紧缺的局面, 行业内头部大厂凭借自身的产能和技术优势, 与国外行业巨头建立了长期的合作关系, 订单饱和、毛利率上升、业绩增长更加突出。因此, 头部 PCB 大厂的市值提升幅度明显快于小规模厂商。</p> <p>公司作为 PCB 生产领域的后起之秀, 主要亮点如下:</p> <p>(1) 定位优势: 公司珠海 PCB 板厂项目一期定位于高端快件及中等批量生产, 为客户提供研发打样及中等批量 PCB 生产服务, 主要聚焦下一代服务器、ATE 产品和其他与 AI 紧密相关 (光模块、算力卡、服务器、数据中心) 的复杂 PCB 产品生产, 契合服务的客户群体需求; 二期产能主要面向中高端 PCB (高多层、高速、高阶 HDI) 的中大批量制造;</p> <p>(2) 后发优势: 公司珠海 PCB 板厂于 2024 年四季度投产, 具有设备和技术性能的后发优势, 早期采购的生产设备得到了众多设备厂商的价格和交期支持;</p> <p>(3) 快速响应优势: 公司目前 20 层样板 8 天交付, 能快速满足客户高多层、高阶 HDI、高阻抗精度、高阶 HDI 及任意层互联等技术要求;</p> <p>(4) 客户资源优势: 公司每年服务的客户约 4,000 家, 客户资源丰富, 不会对单一客户形成依赖, 有助于公司实现长期、稳定的均衡发展。</p> <p>问 2: 公司目前的业务发展和前期相比有哪些变化?</p> <p>答 2: 近年来, 公司的业务发展与前期相比变化如下:</p> <p>(1) 客户结构变化: 公司前十大客户结构较往年有所变化, 逐渐在向</p>

AI/ATE/机器人/新能源等领域靠拢。目前包括光模块在内的 AI 领域、机器人领域及 ATE 领域订单增长较快，公司会结合订单增长变化做出针对性的调整安排，以更好地满足客户需求；

(2) 产品结构变化：自 2024 年四季度起，珠海一博电子 PCB 板厂投入运营，填补了公司 PCB 生产业务的空白，PCB 制板从无到有且增长迅速，成为未来业务的主要增长点之一。至此，公司已经形成一站式硬件创新服务平台，产品结构涵盖 PCB 设计、PCB 制板、PCBA 焊接组装、元器件供应、性能测试等一站式服务，更好的满足客户需求；

(3) 公司未来增长可期：自 2026 年一季度开始，以往拖累业绩表现的珠海一博电子 PCB 板厂及天津一博电子 PCBA 工厂开始逐渐贡献利润，公司恢复上市前的营收中高速增长趋势，利润率表现逐渐追赶甚至超越 PCB 行业平均值，具体数据请以公司披露的定期报告为准。

问 3：公司光模块业务是否量产？客户导入过程如何？

答 3：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 生产制造。目前合作比较多的是 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。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，公司的未来的业务发展空间较大。

问 4：公司前十大客户的产品结构如何？

答 4：目前，公司前十大客户结构较往年有所变化，逐渐在向 AI/ATE/机器人/新能源等领域靠拢。目前包括光模块在内的 AI 领域、机器人领域及 ATE 领域订单增长较快，公司将结合订单增长变化做出针对性的调整安排，以更好地满足客户需求。公司不会对少数客户形成订单依赖，追求长期、稳定的均衡发展。

问 5：公司天津、珠海两个工厂是否达到了盈亏平衡？

答 5：公司珠海板厂及天津工厂经历了前期的爬坡过坎后，发展进入新阶段，订单增长势头较好。到目前为止，两个工厂已基本度过月度盈亏平衡点，

开始贡献利润，并呈逐月向好趋势发展。

问 6：公司珠海板厂的产能规划如何？二期扩产预计在什么时间完成？目前设备涨价且交期较长对公司有哪些影响？

答 6：公司的扩产节奏基于客户订单需求决定。目前已经投产的产线产能是和现有客户订单需求相匹配的，随着客户订单需求的不断增加，公司正在逐渐增加瓶颈工序设备，促进整体产能的快速释放。公司珠海板厂一期定位于高端快件的中等批量生产，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。板厂二期将聚焦于中高端产品的中大批量 PCB 生产制造，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。目前生产设备确实存在涨价和交期较长情况，但公司已作采购规划且和各设备厂商建立了紧密的合作关系，不会对二期扩产进度造成明显的影响。

问 7：针对 AI PCB 的生产，公司整体的发展规划如何？

答 7：公司已经给相关客户做了光模块、服务器在内的 AI 相关板卡的 PCB 生产。公司珠海板厂主要聚焦下一代服务器、ATE 和 AI 相关（算力卡、服务器、光模块）的复杂 PCB 产品生产。公司追求中长期的稳定增长，AI 是关注的方向之一，但不是唯一。公司会选择性的承接一些有技术门槛、有一定利润空间的如网络通信、服务器、芯片、工控、医疗、汽车等领域的中等及中大批量产品的 PCB、PCBA 制造服务。

问 8：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 8：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）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）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，取得了大部分材料厂商的价格和交期支持；

（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，可将原材料的涨价传导给客户，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 9：公司 PCB 设计具有哪些优势？对后端 PCB 制板和 PCBA 制造两类业务的协同促进作用如何？

答 9：公司 PCB 设计优势如下：

(1) 业内领先的 PCB 研发设计及仿真技术

公司深耕 PCB 研发设计二十余年，积累了覆盖多领域的设计能力及经验，公司较早地在高速高密 PCB 研发设计领域进行技术布局，并确定了芯片-封装-系统协同规划与仿真、信号完整性和电源完整性协同仿真、超高速率仿真测试校准等前沿的技术方向，部分技术达行业领先水平。

(2) 成熟完善的设计规范体系

公司已构建模块化的设计服务流程，针对封装建库、规则设计、器件布局、规则驱动布线、质量评审、可制造性检查及工程输出等环节进行精细化分工，提升 PCB 研发设计效率。公司提供设计服务的能力并不依赖个人或简单的经验规则，而是通过严格的设计规范，保证设计服务质量和一致性。

(3) 经验丰富的规模化团队

公司目前拥有超过 900 人的 PCB 研发设计工程师团队，人均行业经验 6 年以上，资深员工行业经验超过 10 年，规模化的团队优势确立了公司在全球 PCB 研发设计服务细分行业的引领地位，公司目前每年完成 16,000 多款 PCB 的设计。

(4) 客户资源优势

公司已与众多国内外头部科技企业建立合作关系，率先了解前沿客户需求，比如 224G 交换芯片、PCIe7.0、M9/M10 等高速板材，确保并进一步扩大公司在 PCB 设计领域的引领地位。

目前，公司 PCB 设计收入占比约 20%，PCB 生产及 PCBA 制造收入占比约 80%。公司主要通过 PCB 设计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 PCB 制板及 PCBA 制造为 PCB 设计

	<p>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。</p> <p>问 10：公司是否也有海外设厂的计划？</p> <p>答 10：随着相关业务的发展，未来若有海外设厂计划，会积极履行信息披露义务，敬请关注。</p> <p>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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 6 月 16 日