

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：2026-014

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)	中邮证券及中邮基金 赵金娜、陈天瑜、厉艺。	
时间	2026 年 9 月 14 日上午 10 点 30 分-11 点 30 分	
地点	腾讯会议	
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 2026 年的收入及利润规模预计将达到多少？其中 ATE 产品的收入占比及增长情况如何？ 答 1：从公司已披露的半年报及目前的销售签单情况来看，全年的营收增长预计将超过 50%，三、四季度实现的利润预计不会低于二季度，具体以公司在法定渠道披露的信息为准。 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。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，全年的业务增速有望达到两倍以上。 虽然目前单个客户收入占总体营收的比重还不算很大，但呈逐渐上升的趋势发展。预计今年集成电路（半导体）相关领域的收入占比会超过 20%。 问 2：公司 ATE 客户，从 PCB 设计到 PCB 制造的转化率有多少？ 答 2：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（包括 PCB 制板）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，自从公司珠海 PCB 板厂正式投产后，转化率有进一步提升的趋势。 就 ATE 客户而言，从 PCB 设计到 PCB 制造的转化率目前在 8 成

以上。

问 3: 公司上半年毛利率较高的原因? 下半年是否还有提升的趋势?

答 3: 公司目前的业务增量主要源于客户的研发打样订单向量产订量转化及新开拓客户的增量订单。上半年毛利率整体有所恢复的原因主要是产能利用率提升的贡献。

公司生产的 PCB 产品主要是行业内比较高端的产品, 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, 下半年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 4: 珠海板厂二期的产能爬坡周期及产值、产能利用率预计如何?

答 4: 公司珠海板厂二期在投产后一样有产能爬坡的过程, 一期产能爬坡从投产到盈利用了一年半左右的时间, 在已有经验的加持下, 二期从投产到盈利时间会缩短, 但目前无法给出准确预测。

问 5: 目前销售订单增长较快的业务在哪些方面?

答 5: 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, 从设计服务到生产, 从打样到小批量, 再从小批量到中大批量订单的顺势过度, 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, 预计 ATE 产品全年同比增长超过两倍, 收入占比今年将超过 20%。

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 6：公司光模块业务的进展？

答 6：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，订单呈现快速增长态势，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。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 7：PCB 设计服务的人均产值有变化吗？

答 7：今年 PCB 设计人均产值有明显的提升。未来公司会结合业务增长的需求，来平衡人员的增长，随着 PCB 设计人员技能提升以及自行开发的提高设计效率的软件及应用程序的推动，预计人均产值会进一步提升。

问 8：请问 PCB 原材料成本占总生产成本的比例？目前原材料涨价的价格传导机制如何？

答 8：目前 PCB 生产成本中原材料的占比在 50%左右。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，公司已与绝大多数交付时间较长的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 9：公司 PCB 板最高层数做到多少层？主要是哪些产品？ 答 9：目前研发阶段在做的板最高层数超过 120 层，实际交付给客户的最高层数达到 88 层。层数较高的产品主要用在 ATE 产品和 AI 相关的产品上。 问 10：今年全年股份支付的费用多少？ 答 10：公司实施股权激励计划核心目的在于吸引和留住优秀人才、激发团队动力、推动公司业务持续增长。自公司 2026 年 5 月推出股权激励计划以来，公司各项业务稳步推进，订单量持续上升。公司在上市前股权激励的股份支付费用还没摊完，加上今年新推出的股权激励产生的股份支付费用，全年约 3500 万左右。 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 14 日