

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：2025-009

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访	☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
	☐ 新闻发布会	
	☐ 现场参观	
	☐ 其他	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	天风证券 冯浩凡； 兴证全球基金 张荣朗沐。	
时间	2025 年 6 月 18 日下午 15 点 30 分—17 点	
地点	公司深圳总部	
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理 汤昌茂 先生； 公司副总经理、董事会秘书 余应梓 先生； 公司证券事务代表 徐焕青 先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简要介绍 公司成立于 2003 年，初期主要聚焦于 PCB 设计技术服务。公司深耕 PCB 设计业务二十余年，拥有研发设计工程师多达 800 余人，已建立行业领导地位，在高速、高密 PCB 设计领域具备突出的规模优势和技术优势；公司 PCB 和 PCBA 制造服务定位于供应高品质快件，专注于研发打样和中小批量领域，具备柔性化制造及快速交付的能力。 公司致力于打造 PCB 设计、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，满足多元化的客户需求，每年为超过 3,000 家客户提	

供服务，业务覆盖网络通信、工业控制、集成电路、人工智能、医疗电子、智慧交通、航空航天等多个行业领域。

凭借行业领先的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 PCB 和 PCBA 制造服务能力，公司能够针对性地解决客户研发阶段时间紧、要求高、风险大的痛点，为客户的产品研发及硬件创新提供一站式技术支持和研制服务，帮助客户缩短产品上市周期、降低研发成本、提高研发成功率。

二、问答环节

问 1: 公司珠海 PCB 工厂提供的面向下一代服务器的生产和其他板厂有何区别？

答 1: 公司基于日常高速 PCB 设计所掌握的信息汇总以及和服务器类的客户沟通，我们认为下一代的服务器运行速率会显著提升，对 PCB 的加工要求会进一步提高。除了对高速板材加强研究，对业界前沿高速板材开展研究、对比测试外，我们对 PCB 的关键加工工艺也在进行全方位的研发及技术储备，比如阻抗精度和背钻精度等核心指标，借助 SI（信号完整性）仿真分析，我们认为下一代服务器的阻抗精度需要控制在 $\pm 5\%$ 以内，而业界现有板厂能实现 $\pm 5\%$ 的阻抗精度的极其罕见。近期我们已经交付 $\pm 5\%$ 的阻抗精度的实际订单，并正在朝着不增加或尽量少增加成本的解决方案。同样的，在背钻精度方面，我们也实现了技术指标的突破。

问 2: 公司下一代服务器 PCB 的目标客户有哪些？

答 2: 现在或未来从事服务器领域的行业头部产品公司及芯片公司都是公司的目标客户，具体客户名称不便透露。下一代服务器在技术方面应该有更高的要求，我们已在对应产品的高速 PCB 设计、仿真、PCB 生产及 PCBA 加工方面做了大量的技术储备，我们有信心满足客户的需求。

问 3: 公司珠海 PCB 高端板厂的产能爬坡节奏如何？

答 3: 按照我们所了解的行业信息，新投资的 PCB 板厂在投产的前 2-3 年，一般很难实现盈亏平衡。但我们预计一博珠海 PCB 工厂年内可实现月度盈亏平衡，预期较行业普遍情况乐观。同时，在营收方面，今年珠海 PCB 工厂对公司总体营收的增长应有一定的贡献。

问 4：珠海 PCB 板厂一期主要订单以多少层为主？

答 4：近期订单平均层数在 15 层左右，还在进一步提升之中。目前已经正常交付的有 58 层的订单，公司已完成 80 层 PCB 的生产，按照我们的规划，最高可实现的层数为 120 层。

问 5：公司共享高速实验室的定位？

答 5：一般产品公司在高速信号测试方面存在一定的困扰，相关仪器非常贵重，实际利用率较低，还需要有温湿度、静电方面严格管控的实验室以及非常有高速经验的 SI 测试工程师，而每年实际高速信号测试的需求有限，测试需求天数往往在个位数或一个月以内，非常浪费。

公司充分发挥在高速 PCB 方面的技术优势和资源优势，在深圳、珠海分别组建了高速实验室，均有经验丰富的 SI 测试工程师来管理，实验室资源共享给客户使用，有效降低客户的设备采购成本及测试成本。由于公司客户众多，且专注于高速 PCB 的设计、仿真及测试，因而这些实验室资源能得到很好的利用。也为我们自身在高速 PCB 设计、SI/PI 仿真分析方面提供了很好的条件，便于我司内部的各种实验验证、对比测试，进而进一步提升我司在高速 PCB 领域的行业地位。

问 6：在关键物料选型替代方面，公司优势如何？

答 6：第一，公司客户群体众多，有较多客户的需求及实际使用物料数据。截至目前，公司累计与全球超过 8,000 家客户进行合作；第二，公司配有专业的元器件工程师，为客户提供元器件选型建议；第三，公司自主开发了“一博在线”元器件管理平台，既可对内提升元器件管理，又可对外方便客户实时在线查询一博物料库存及选型参考。以上几种优势叠加，公司在给客户提供选型替代方面，做到了既快又准的平台化服务，优势突出。

问 7：公司 PCB 设计和 PCBA 制造两类业务的转换率如何？

答 7：目前，公司 PCB 设计收入占比约 20%，PCBA 制造收入占比约 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 设计服务是公司确立行业地位、形成行业口碑的核心，公司的 PCBA 制造服务为 PCB 设计服务的延伸。这两类业务相对独立但又相互促进，之间没有必然的联系，客户根据自身

	业务特点可向公司采购单独的 PCB 设计服务，或单独的 PCBA 制造服务，或同时采购 PCB 设计和 PCBA 制造的一站式服务。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。 问 8：公司未来是否有其他新建或并购项目的计划？ 答 8：目前公司建设投产的项目可满足多元化的客户需求，强化公司致力打造的 PCB 设计、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优势，提升公司综合服务能力。公司现有资信情况很好，未来将根据业务发展情况来规划投资新项目。在聚焦主业、经营好现有项目的基础上适度酌情开展并购或合作，以更好的业绩回报广大投资者，在开展新项目的同时依法依规严格履行信息披露义务。 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	2025 年 6 月 18 日