

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：2023-009

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)	天风证券电子研究所 冯浩凡；永赢基金管理有限公司 任桀、许拓。	
时间	2023年7月5日15点-16点30分	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理 汤昌茂 先生； 公司董事、副总经理兼董事会秘书 王灿钟 先生； 公司副总经理 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	<p>一、公司简介介绍</p> <p>一博科技不是 PCB 板厂，也不是传统的 EMS 公司，而是一家以 PCB 设计服务为基础，同时提供研发打样、中小批量的 PCBA 制造服务的一站式硬件创新服务商。</p> <p>公司成立于 2003 年，7 位创始人均有华为工程师背景，初期主要专注于 PCB 设计。公司深耕 PCB 设计业务二十年，已建立行业领导地位，在高速、高密 PCB 设计领域具备突出的技术优势；公司 PCBA 制造服务定位于供应高品质 PCBA 快件，专注于研发打样和中小批量领域，具备 PCBA 柔性化制造及快速交付的能力。</p> <p>凭借专业的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 PCBA 制造服务能力，公司能够</p>	

针对性地解决客户研发阶段时间紧、要求高、风险大的痛点，为客户的产品开发及硬件创新提供一站式专业技术支持和生产制造服务，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：公司的发展空间如何？

答 1：借助 PCB 设计业务积累的行业技术优势、客户资源优势，公司逐渐向产业链下游延伸，逐步形成了提供包含 PCB 设计、元器件选型、PCBA 制造等一站式硬件创新的技术服务型企业。

(1) 在 PCB 设计服务方面，公司在客户研发体系的口碑良好、综合竞争力稳步提高。随着客户产品的通信速率、技术复杂度以及定制化趋势的提升，PCB 设计的难度也显著提升，外包趋势将愈加明显，给公司 PCB 设计带来了较大的发展空间，预计未来公司的 PCB 设计服务收入会继续保持稳定的增速。

(2) 在 PCBA 制造服务方面，随着客户产品的智能化、数字化、自动化、定制化程度越来越高，客户端在研发样机、中小批量上的需求呈增长态势，未来对公司这种柔性化的 PCBA 制造服务存在旺盛的需求。公司将持续挖掘客户研发需求服务，进一步融入客户研发与供应链体系，为越来越多客户提供高品质、柔性化的 PCBA 研发快件服务；同时，在产品研发定型后，客户与公司就中小批量订单、持续复投订单方面的合作亦进一步加深，PCBA 制造服务收入的增长空间未来可期。

(3) 在元器件选型方面，公司自主开发的“一博在线”元器件管理平台，既可以对内提升元器件管理，又可以对外方便客户实时在线查询物料库存，增强客户的粘性。公司通过对多家客户的通用物料进行数据分析，采取集中备货，提前采购的管理模式。该策略一方面具备集采价格优势，同时将期货变成现货，兼具成本和交期的优势；另一方面客户可以通过系统实时查找其他客户常用的主流物料，方便客户研发选型，增强客户对平台和公司的合作粘性，发展空间大。公司集采备库物料及“一博在线”元器件管理平台是公司开展 PCBA 业务的核心优势，叠加公司高品质的 SMT 快件制造，协同打造业界领先的柔性化 PCBA 研制服务。

问 2：能否介绍下公司的 PCB 设计业务及该部分毛利率变化？

答 2: 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。PCB 设计服务是指公司凭借专业的 PCB 设计能力、设计规范、设计流程及经验将客户的方案构思转化为可生产制造的 PCB 设计图纸及生产文件的业务。2022 年公司 PCB 设计业务的毛利率为 46.05%, 该部分的毛利率较往年稍微波动, 原因是公司在部分设计项目上做了让利考虑, 公司更看重的是以 PCB 设计来带动后续的生产业务, 提升与客户业务合作的深度与广度。

问 3: 公司的 PCB 设计团队规模及优势如何?

答 3: 公司目前拥有超过 700 人的 PCB 设计研发工程师团队, 人均行业经验 6 年以上, 资深员工行业经验超过 10 年, 人员稳定性强, 经验丰富的规模化团队可满足客户多个研发项目同时启动的需求。公司突出的仿真技术、模块化的设计分工流程、成熟细致的设计规范体系、规模化的 PCB 设计团队等优势确立了公司 PCB 设计服务细分行业引领者地位。

问 4: 对于 PCB 设计这块, PCB 板厂跟公司会不会形成竞争?

答 4: 电子产品较短的生命周期及复杂度的不断提升, 要求电子产品生产厂商迅速地推陈出新, PCB 外包设计的需求将随之快速增长。

部分传统的 PCB 板厂会随着业务需要, 设置 PCB 设计部门, 为客户提供 PCB 设计服务, 但其主业仍为 PCB 裸板生产, PCB 设计业务的收入占比非常小, 亦非其关注的业务重心; 同时 PCB 板厂的设计人员在团队规模、技术积累、项目经验方面也相对有限, 相较于自己承接业务, 还不如将 PCB 设计业务外包给第三方专业的 PCB 设计公司, 更能有效节约成本。

作为市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业, 公司深入参与客户的新产品研发及老产品的迭代升级, 依托公司自身的 PCB 设计优势, 可以为客户的 PCB 研发提供专业、高效的技术支持, 不断提升客户的粘性和业务合作深度。所以, PCB 板厂很难在 PCB 设计领域给公司带来竞争压力。

问 5: 未来, 公司的 PCBA 制造发展空间较大, 相关业务如何跟上增长节奏?

答 5: 公司以 PCB 设计服务为原点, 同时向客户提供研发打样、中小批量的 PCBA

制造服务，公司的全链条服务能力可一站式满足客户研发阶段需求。

首先，公司会力保产能同步跟上，IPO 珠海一博 PCBA 研制募投项目，定位于中小批量生产领域，目前部分产线已进入试产阶段，预计 3 年左右达产。我们专门建立了服务器、汽车电子服务车间，订单多的时候可专门做服务器、汽车电子订单；当此类订单不饱和时，我们也能做通用的产品订单。为了中长期的发展，接续募投项目的产能缺口，公司已在珠海高新区取得土地，拟投资建设珠海高新区智能制造总部项目；

其次，公司元器件仓库常备有几万余种在库物料，可以减少客户在研发阶段的物料采购时间和采购成本，增强客户对元器件管理平台和公司的合作粘性；

最后，公司 PCBA 总厂位于深圳，并在上海、成都、长沙、珠海设立分厂，贴近客户研发一线，同时公司进行柔性化生产管理，从研发打样到中小批量，不限订单数量，快速交付，灵活方便。公司的一站式快速响应能力能够降低客户项目研发成本、缩短研发项目周期、提高客户研发效率，为客户产品的提前入市提供坚实的支撑，以赢得市场先机。

问 6：公司客户分布及发展情况如何？

答 6： 2022 年度，公司主营业务覆盖领域包括工业控制、网络通信、医疗电子、集成电路、智慧交通、航空航天、人工智能等，各细分行业领域的营收占比分别为 30.93%、30.58%、10.27%、6.51%、5.16%、6.40%、4.84%。客户分布领域广泛，老客户合作稳定，当年来自新客户的收入占比约 10%左右。从今年上半年的订单情况可以看出，工控类相关客户，需求在逐步回暖；智慧交通类客户，合作也在逐渐增加；此外我们和集成电路及半导体相关客户的合作也在不断加深。

问 7：公司网络通信类、人工智能类客户主要有哪些？

答 7： 网络通信类客户中，主要从事网络安全、网络设施、通信设备、数据存储、物联网、区块链、服务器、5G 应用、量子通信、光通信等行业领域。人工智能类客户中，主要从事机器人产业、智能识别、智能制造等行业领域。

问 8：公司的定价模式如何？

答 8: 公司 PCBA 制造服务的客户多数由 PCB 设计引流导入，其相当于 PCB 设计研发服务的延伸，这个阶段亦需要技术投入支持。公司现有 700 余人的 PCB 研发设计团队，人员规模、实践经验及设计能力等处于行业领先水平，是市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业，跟客户产品量产前的研发阶段结合的比较紧密，客户非常认可。

PCB 设计报价基于客户需求的复杂程度及工时投入，收取技术服务费；PCBA 制造服务的报价主要基于生产批量，在加工数量乘以单价之外会根据 PCBA 的复杂程度加计一定额度的工程服务费。

基于公司在 PCB 设计以及高品质研发快件及中小批量 PCBA 生产方面的领先优势，较好的满足了客户在研发进度、研发成功率以及柔性化的 PCBA 生产方面的需求，公司服务的报价主要由公司来主导，按照公司的报价体系结合客户的具体产品需求给出报价。客户为了追求产品研发的成功率和服务质量，对公司服务的性价比也非常认可。

问 9: 最近几年，公司的营业收入中新老客户占比如何？

答 9: 2019-2022 年，公司提供 PCB 设计服务的设计款数分别为 9,244 款、11,012 款、12,911 款、13,145 款，年复合增长率达 12.45%。公司提供的 PCBA 制造服务项目数量分别为 25,418 个、32,222 个、41,151 个、44,316 个，2019-2022 年复合增长率达 20.36%。2019-2022 年，公司 PCB 设计和 PCBA 制造业务收入的年均复合增长率分别为 15.22%、27.52%。无论是项目数量，还是收入端，均呈稳定增长态势。每年的收入中，来自于老客户的占比约 90%左右；来自当年新客户（指本年度第一次建立合作的客户）的收入占比约 10%左右。老客户因自身生命周期影响，每年有小部分流失，但新拓展的客户数量也在持续增加。

附件清单(如有)

无

日期

2023 年 7 月 5 日