

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：2023-010

| | | |
|-------------------------|--|--------------------------------|
| 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) | 太平养老保险股份有限公司 赵琦 | |
| 时间 | 2023年7月27日11点—12点 | |
| 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</p> | |

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：公司网络通信类、人工智能类客户主要有哪些？

答 1：公司网络通信类客户中，主要涉及网络安全、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，主要涉及机器人产业、智能识别、智能制造等行业领域。

问 2：公司人工智能客户具体产品主要有哪些？

答 2：公司人工智能类客户涉及面比较广，相关产品包括 AR/VR、机器人、机械臂等。AI 这块，公司做了部分算力加速卡相关的产品。随着算力加速卡、服务器的需求增加，公司瞄准下一代高端服务器，做了相应的技术储备。公司将相关的数据中心、服务器、存储、网络安全设备等归类为网络通信，这块目前的需求增长较快。大多数头部企业的电子电路类产品，公司都有一定程度的涉及，有相当部分是预研产品。基于客户的保密协议，非经客户的允许，公司不方便公开具体产品。

问 3：公司有做 GPU、CPU 芯片等方面的客户吗？

答 3：公司与国内外多家 CPU、GPU 芯片公司合作，在高速 PCB 设计、SI/PI 仿真分析方面为其提供技术服务。在高速 PCB 设计、SI/PI 仿真方面技术优势明显，行业经验丰富，帮助客户缩短研发周期，提高一次性成功率，规避研发技术风险。公司深入参与芯片原厂的预研，同时为其芯片测试板、客户参考板提供包括 PCB 设计及 PCBA 物料选型、焊接组装、性能测试等一站式硬件创新服务。其芯片产品稳定后，也会带来很多与之相关的方案公司、产品公司的订单。

问 4：工控类、汽车电子、医疗电子、通信类客户，今年增长的趋势如何？

答 4：工控类客户，大概率会增长，具体数据尚未汇总。传统的工控，技术比较低端，现在公司做的都是高端产品的数字化、智能化、自动化的产业迭代升级，汽车电子里的域控、智能设备等，主要是面向国内客户。汽车电子客户业务今年增长较快，客户中大部分是和域控相关的，从设计、仿真到研发打样各环节都有。医疗电

子类客户今年的业务增长不太明朗，网络通信类的增长速度可期。在 5G 及其应用方面，公司有一定的机会，主要是 5G 基站现有覆盖率需要提升及相关方案的研发。

问 5：珠海募投项目，产能有划分吗？规划如何？

答 5：珠海募投项目，分通用产能和专用产能。专用产能，主要是面向服务器、汽车电子和医疗电子客户。目前，部分产线已经投产，后续产能释放正在爬坡中，预计 3 年满产。

问 6：公司的定价模式如何？

答 6：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。

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 7：公司的 PCB 设计团队规模及优势如何？

答 7：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 8：当前经济环境下，客户需求是否受到影响？

答 8：当前的经济环境会影响部分客户的需求，客户可能会控制节奏，保持观望态度，但是研发端的旺盛需求仍然存在。对于公司来说，中小批量的部分业务会受到

些许影响，研发端受到影响不大，整体可控。

问 9：公司的市场开拓措施如何？

答 9：公司持续加强市场开拓力度，拓展业务增长来源。目前，公司在全国设立了十余个市场分部，辐射国内大部分重要的电子研发基地，2019-2022 年公司累计拥有超过 5,000 家成交客户，公司业务规模亦呈快速增长趋势。2023 年，公司已先后在广州、深圳、苏州、福州、青岛、北京、天津、石家庄、西安、重庆等地成功举办十余场巡回技术研讨会，总计与会工程师及相关人员达两千余人次，通过高速 PCB 设计以及大量的 PCBA 研制案例等技术干货分享，让公司的技术能力以及一站式硬件创新平台方案得到了充分的展示，赢得了与会人员的广泛认可，也为后续的市场开拓打下了扎实的客户基础。

未来公司将在以下几方面进一步加强市场开拓：

- 1、充分挖掘客户需求的服务维度，目前部分客户仅向公司采购 PCB 设计、PCBA 制造单一或部分环节的服务或产品，未来公司将采取措施加快融入客户的研发与供应链体系，为更多客户提供包括 PCB 设计、PCBA 制造等全流程服务。
- 2、充分挖掘客户需求的服务深度，从研发样机，到小批量试产，再到高附加值的中小批量生产，尤其是借助募投项目的产能释放，积极拓展有一定技术挑战性、高附加值的中小批量订单。
- 3、加大重点行业领域的市场开拓力度。工业控制、网络通信、集成电路、智慧交通、医疗电子、航空航天、人工智能等行业领域的规模和利润综合价值较高，公司将进一步扩大自身技术和市场优势，加大对上述行业领域的市场拓展力度。

附件清单(如有)

无

日期

2023 年 7 月 27 日