

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：2023-003

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)	南方基金管理股份有限公司 周简之、吴春林； 前海开源基金管理有限公司 吴思源； 大成基金管理有限公司 吴志强、朱壮明。	
时间	2023年3月6日下午14点-15点30	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理 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； 公司董事会办公室工作人员。	
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司简要介绍</b>  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 生产服务的一站式硬件创新服务商。  公司深耕 PCB 设计业务近二十年，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。

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的周期、降低研发成本、提高研发成功率。

## 二、问答环节

**问 1：在 PCB 设计服务团队建设方面，公司与传统的 PCB 制造厂商优势如何？**

**答 1：**PCB 设计服务需要很强的专业技术底蕴，而公司 7 位创始人都有很深厚的技术基因。目前公司 PCB 设计团队 600 多人，人员规模及 PCB 设计能力处于行业领先水平。作为市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业，一方面，公司知道如何更高效的招聘、培训和管理 PCB 设计人员；另一方面，作为“技术专家”，公司可以为客户的 PCB 研发提供专业、高效的技术支持。传统的 PCB 制造厂商更专注于 PCB 裸板的生产，部分 PCB 制造厂商会随着其业务需要，设置 PCB 设计部门，为客户提供 PCB 设计服务，但其主业为 PCB 裸板生产，PCB 设计业务非其主业，销售占比非常小，非公司关注的重心，同时其设计人员在团队规模、技术积累、项目经验方面也相对有限。

**问 2：一博元器件平台优势如何？**

**答 2：**公司自主开发的“一博在线”元器件平台系统，是对内提升元器件管理、对外方便客户实时在线查询一博库存的一种工具，有利于提高客户的方便快捷体验，帮助客户缩短物料采购周期、降低产品研发成本、提高研发成功率。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，具备集采的优势，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，增强客户对平台及对公司

的合作粘性。公司集采备库的物料及“一博在线”元器件平台为公司 PCBA 业务的核心优势，协同公司高品质的 SMT 快件业务，一起打造业界领先的柔性化 PCBA 生产服务。

**问 3：公司发展空间如何？**

**答 3：**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，逐步成为了提供包含 PCB 设计、PCBA 制造的一站式硬件创新服务企业。在 PCB 设计业务方面，公司在客户研发端的口碑和综合竞争力逐步提高。客户对 PCB 设计的复杂程度要求越来越高，外包趋势也更加明显，也为公司 PCB 设计提供了较大发展空间，预计未来公司的 PCB 设计业务会继续保持一定的增速。在 PCBA 制造业务方面，随着客户产品的智能化、定制化、自动化程度越来越高，对一博这种柔性化的 PCBA 生产服务存在旺盛的需求。公司必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，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 制造服务收入增长的空间较大。

**问 4：PCB 设计服务市场是否有进入壁垒？**

**答 4：**PCB 设计作为硬件开发的重要一环，对人员素质、设计经验有很高的要求；尤其是高速高密的 PCB 设计以及仿真分析方面，技术壁垒更加明显。经过近二十年的努力，公司在客户资源、技术实力、设计团队规模等方面占据较大优势。公司累计服务客户约 5,000 家，与众多国内、国际知名企业建立了长期的合作关系。同时，公司具有深厚的技术底蕴，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。各种优势的叠加，竞争优势更加明显。

业界部分 PCB 生产制造企业虽然也可以做一部分 PCB 设计服务，但 PCB

	<p>设计终究不是其主业，其技术能力、团队规模以及客户资源方面存在较大的差距。</p> <p><b>问 5：未来公司的目标客户群体有哪些？</b></p> <p><b>答 5：</b>经过多年的市场耕耘，公司已树立良好的市场口碑，积累了深厚的客户资源，客户群体多为下游多个领域的创新企业或龙头企业，业务覆盖工业控制、网络通信、集成电路、智慧交通、医疗电子、航空航天、人工智能等多个领域。未来，公司会继续紧紧围绕市场需求，持续提升主动服务客户的能力，继续以工业控制、网络通信类客户为依托，持续提升汽车电子、医疗电子和国产芯片类客户的增量机会，积极开拓高端装备制造、5G 及下一代移动通讯等领域的客户。</p> <p><b>问 6：面对激烈的市场竞争，公司如何快速响应客户需求？</b></p> <p><b>答 6：</b>公司目前拥有超过 600 人的 PCB 设计研发团队，分布在深圳、上海、北京、成都、西安、南京、杭州、武汉、长沙等多个城市，经验丰富的规模化、本地化团队可满足客户多个研发项目同时启动的需求，亦可及时响应客户突发紧急的研发项目需求。同时，公司率先基于对客户研发阶段需求的洞察，建立专门的高品质 PCBA 快件生产线，针对性服务研发打样、中小批量需求，布局深圳、上海、成都、长沙等产业链核心城市，贴近客户研发一线，快速响应客户的 PCBA 制造服务需求。</p> <p><b>问 7：公司的商业模式是否发生改变？</b></p> <p><b>答 7：</b>公司的商业模式没有发生改变，继续以业界领先的 PCB 设计业务为基础，为客户提供高品质的研发快件及中小批量的 PCBA 柔性化制造服务。公司客户群体众多，下游分布广泛。公司客户群体稳定增长，单个客户合作金额的潜在发展空间较大。总之，公司对单一客户的依赖性较小，未来的成长空间较大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 3 月 6 日