

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 2022 年度业绩说明会

投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input 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"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
	<input type="checkbox"/> 其他	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	通过深圳证券交易所“互动易”平台 (http://irm.cninfo.com.cn) “云访谈”栏目参与一博科技 2022 年度业绩说明会的投资者。	
时间	2023 年 5 月 17 日下午 15 点-16 点	
地点	深圳证券交易所“互动易”平台 (http://irm.cninfo.com.cn) “云访谈”栏目	
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； 公司财务总监闵正花女士； 公司独立董事周伟豪先生； 保荐代表人胡安举先生。	
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 5 月 17 日（星期三）15:00-16:00 在深圳证券交易所“互动易”平台“云访谈”栏目举行了 2022 年度业绩说明会。本次年度业绩说明会通过网络，采用文字互动的方式举行，主要内容如下： 问 1：请问公司有什么积极的市场开拓措施吗？	

答 1: 您好! 公司持续增强市场开拓力度, 拓展市场增长来源。经过多年市场开拓, 目前公司在全国设立了十余个市场部, 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。自今年春节以来, 随着人员交流的便利, 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、重庆等地成功举办了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 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增强市场开拓: 1, 挖掘客户需求服务维度, 目前部分客户仅向公司采购 PCB 设计、PCBA 生产单一或部分环节的服务或产品, 未来公司采取措施进一步融入客户研发与供应链体系, 为更多客户提供包括 PCB 设计、PCBA 制造服务等全流程业务。2, 充分挖掘客户的服务深度, 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, 加大对上述行业的市场拓展力度。谢谢!

问 2: 请问 PCB 设计服务及 PCBA 制造服务毛利率水平均较高的原因?

答 2: 公司的主营业务有 PCB 设计服务和 PCBA 制造服务两大类, 综合毛利率维持在较高水平, 具体原因如下: 首先, PCB 设计服务是公司设计工程师凭借专业的 PCB 设计能力、设计规则、设计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一项高附加值的技术服务。因此, 毛利率长期维持在较高水平, 充分体现了公司作为行业领先的 PCB 设计服务专家, 设计能力突出、设计经验丰富, 在市场上具有较强的技术优势与成本优势。其次, PCBA 制造服务毛利率高于 EMS 行业平均水平, 主要系公司定位于提供高品质快件服务, 专注于研发打样和中小批量领域, 提供包括工艺咨询审核、器件选型优化等生产制造以外的技术支持服务, 与大规模生产的 EMS 公司相比, 差异如下: (1) 为弥补研发打样

及中小批量订单生产模式效率较低导致的机会成本，公司根据行业惯例对小额订单在报价时收取较高比例的工程费，公司的服务质量、交付速度及技术交流的通畅性等方面获取客户的较高认可，为该类业务带来较高的销售溢价；（2）作为 PCB 设计业务的延伸，叠加高品质快件的定位形成的综合服务能力及行业口碑，公司的 PCBA 制造服务以中高端客户的复杂产品为主，相应地报价通常较行业平均水平高出 5-10%，这是客户资源禀赋及综合服务能力的体现；（3）对于作为主要原材料的电子元器件，供应商通常采用数量梯度价格进行交易，公司通过对众多客户的常用物料精准抓取以实施集采备库，集采价格优惠比例可达 5-15%，进一步提升了 PCBA 制造服务的毛利率空间；（4）从客户结构及发展阶段看，大多数 EMS 行业公司主要依赖少数大客户的批量订单，所承接的订单附加值相对较低，竞争更加激烈，相应地毛利率偏低且波动较大。综上，公司 PCBA 制造服务系 PCB 设计业务的延伸，技术服务特征更明显、柔性供应及差异化服务能力更强，且优质的客户群体亦进一步推动了公司业务及前沿技术的发展。因此，公司 PCBA 制造服务毛利率高于 EMS 行业平均水平是差异化竞争优势的体现。

问 3：公司是否已制定募投项目相关的产能消化措施？

答 3：您好！根据募投项目建设进度，公司将适时实施如下产能消化措施：1、加大力度开展品牌建设，提高公司品牌的知名度和美誉度；继续通过技术研讨会和口碑传播等有效方式推广公司品牌，获取客户的认可并获得更多的业务订单。2、组织公司全体销售人员在募投项目所在地开展培训，全面了解募投项目的技术优势及生产能力，对最近的营销环境进行分析，制定针对性的网格化的市场营销和宣传推广规划，借助募投项目所打造的技术及产能优势，通过突出公司的技术优势和优质服务来满足客户的特定需求，提高客户的黏性。3、挖掘客户需求，提升服务的维度及深度，深化与客户合作，公司将进一步推进实施一站式服务策略，融入客户研发与供应链体系，为更多客户提供包括 PCB 设计、PCBA 制造服务等全流程业务，大力拓展有一定技术挑战性、高附加值的中小批量 PCBA 生产订单。4、加大对重点行业领域的市场开拓力度。聚焦工业控制、网络通信、集成电路、智慧交通、医疗电子、人工智能等领域，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。谢谢！

	<p>问 4：随着传统的 PCB 设计逐渐向高速、高密 PCB 设计方向发展，公司如何与行业领先水平保持同步？</p> <p>答 4：您好！公司较早地在高速、高密 PCB 设计领域进行技术布局，在信号完整性、电源完整性、电磁兼容性、时钟系统及总线系统的设计、规则驱动布局布线、高速总线测试验证等方面逐步攻克技术难点，并已确定了芯片-封装-系统协同规划与仿真、封装基板的设计与仿真、信号完整性和电源完整性协同仿真、高速仿真测试校准等前沿技术的研究与开发方向，与行业领先水平保持同步。谢谢！</p> <p>问 5：请问公司近年来的毛利率如何？</p> <p>答 5：您好！2019-2022 年公司主营业务毛利率分别为 44.30%、44.12%、42.28%和 40.85%，总体保持稳定，2021 年以来出现小幅下降，主要受人工成本上升、原材料价格波动、新厂产能未有效释放等因素影响。公司提供的 PCB 设计服务处于产业链“微笑曲线”前端，属于高附加值区域，毛利率相对较高具有合理性；PCBA 制造服务毛利率分别为 41.01%、42.12%、41.34%、39.52%，较传统 EMS 厂商批量生产偏高，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、柔性供应能力更强所致。谢谢！</p> <p>问 6：请问保荐人如何看待一博科技的投资价值？</p> <p>答 6：您好！一博科技所处的行业发展前景较好，作为 PCB 设计服务的行业引领者和“高品质研发快件”提供商，其行业地位突出；同时，企业发展战略明确，随着募投项目的实施及产业链布局的完善，公司一站式服务能力进一步增强；此外，公司内部管理和业务运行规范，有利于支撑未来发展。总体而言，未来公司具备较强的盈利能力，我们看好公司未来的发展。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 17 日