

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：2023-008

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)	长江证券股份有限公司、富荣基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司。	
时间	2023年6月26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、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、公司简要介绍</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、</p>	

降低研发成本、提高研发成功率。

公司自主开发的“一博在线”元器件管理平台，是对内提升元器件管理、对外方便客户实时在线查询物料库存的系统工具。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，增强客户对平台和合作粘性。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。

二、问答环节

问 1：请问公司 PCB 设计服务、PCBA 制造服务两者的关系及毛利率水平都较高的原因？

答 1：经过多年的技术积累，公司已形成一站式的研发服务能力，PCB 设计服务和 PCBA 制造服务是两类相对独立但又相互促进的业务，二者相结合，可综合解决客户研发阶段的诸多痛点。不同的客户基于产品特点、价格、质量、交付周期、历史合作情况等多方面因素综合考虑，针对不同研发项目选择向公司采购单独的 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。

2022 年公司 PCB 设计及 PCBA 制造服务的毛利率分别为 46.05%、39.52%。公司凭借专业的 PCB 设计能力及快速响应的高品质 PCBA 制造服务能力，可针对性地服务客户研发阶段时间紧、要求高、风险大的痛点，为客户的产品迭代及硬件创新提供一站式专业技术支持和研发制造服务，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。因此，公司提供的服务处于产业链“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。

问 2：公司的发展空间如何？

答 2: 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、PCBA 制造等一站式硬件创新的技术服务型企

业。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。

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, 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。

问 3: 公司的客户分布及订单占比如何?

答 3: 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。截至 2022 年末, 公司累计与全球超过 5,000 家高科技研发、制造和服务企业进行合作, 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、医疗电子、智慧交通、航空航天、人工智能等, 2022 年, 各细分行业领域的营收占比分别为 30.93%、30.58%、6.51%、10.27%、5.16%、6.40%、4.84%。一方面, 该企业通常对供应商具有较为严格的准入制度, 与公司的合作关系较为稳定, 为公司的业务稳步发展奠定了基础; 另一方面, 数量众多的优质客户以及与行业内一流客户的紧密合作、和客户一起进行技术创新, 亦帮助公司积累了多行业领域的 PCB 研发设计经验, 促进了公司前沿技术水平的提高, 增强了公司的综合服务能力。

问 4: 目前市场上可比公司有哪些?

答 4: 目前市场上, 单从 PCB 设计业务来看, 与公司存在一定相似性的同行业公司主要包括 Palpilot International Corp.、Freedom CAD Services 等; 单从 PCBA

制造业务来看，市场上同行业公司包括易德龙、光弘科技等。公司是一家以 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，目前公司 PCB 研发设计团队有 700 余人，人员规模、实践经验及设计能力处于行业领先水平，是市场上少有的成规模的第三方 PCB 设计企业。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 制造的一站式创新服务企业。经过多年的发展，公司已成为 PCB 研发服务细分行业的引领者。

问 5：公司募投项目进展如何？

答 5：公司珠海募投项目以 PCB 设计及中小批量 PCBA 订单为主，项目规划建设 50 条 SMT 产线，预计 3 年左右全面达产，可高效满足客户的研发需求和有力支撑公司未来产值的提升。目前，一期部分产线已经投入使用，后续产能将逐步释放。之前规划的服务器产线、汽车电子产线，相关设备正在采购中，对相关客户下半年的订单支持会更好一些。汽车电子，主要做研发样品及附加值稍高些的产品。服务器，早前也做了不少相关的产品，现在更多的是双路或四路的服务器，对设备的要求更高。

问 6：公司 2023 年第一季度增长放缓的原因？

答 6：公司的营业收入 2023Q1 表现为增长趋缓，这个是受到多方面影响的。

(1) 一方面，受部分客户需求疲软的影响。公司客户主要分布工业控制、网络通信、医疗电子、智慧交通等领域，其中客户需求不足的主要是工业控制领域，一是受行业周期波动的影响，例如工程机械行业；二是受中美贸易纷争脱钩断链的影响，例如出口销售受阻。

(2) 另一方面，公司的成本费用主要受人工成本不断上升的影响，公司的盈利水平在 2023 年一季度承压。公司的设计成本和研发费用 85%左右为职工薪酬，制造服务中人工成本也超过 20%，职工薪酬增长基本是刚性需求。

公司为了应对这些，也采取了非常积极的措施，公司高层全部下沉一线，对外积极进行客户开拓，拓宽客户合作的广度与深度。对内，公司不断完善内部流程，做好成本管控，同时紧跟行业最新前沿技术、持续提升自身技术实力。

问 7：公司 2023 年二季度订单及客户情况如何？

答 7:公司目前生产经营正常，订单情况有所好转。市场传递的信息是客户需求在逐渐恢复，但力度还不够强劲。公司的客户主要分布在工业控制、网络通信、集成电路、医疗电子、智慧交通、航空航天、人工智能等行业领域，各行业领域的恢复程度不太一致。

问 8: 请问公司有什么积极的市场开拓措施吗?

答 8:公司持续加强市场开拓力度，拓展业务增长来源。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。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 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。

问 9: 公司未来的发展战略如何?

答 9:公司是一家以 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。在云技术、5G 及下一代通信技术、大数据、集成电路、人工智能、信息技术、工业 4.0、物联网等产业化加速的大环境下，公司将继续依托行业领先的 PCB 设计规模化团队、快速响应的 PCBA 制造服务能力，

	贯彻执行国家创新驱动和科技发展战略，从业务、技术、市场等全方位提升公司的市场竞争力与行业地位。
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月26日