

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：2026-015

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议	
	☐ 媒体采访	☐ 业绩说明会
	☐ 新闻发布会	☐ 路演活动
	☐ 现场参观	
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	☐ 其他	
	1、永赢基金 乔钢；	
	2、兴业基金 祝林峰；	
	3、东北证券 郑奥；	
时间	4、华安基金 吴运阳、桑翔宇、熊哲颖、曹一凡、吴秋一。	
	2026 年 9 月 17 日上午 9 点-11 点 30 分	
	(其中永赢基金、兴业基金、东北证券于 9:00-10:00 现场会议；华安基金于 10:30-11:30 通过腾讯会议沟通)	
地点	现场及腾讯会议	
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理 汤昌茂先生；	
	2、副总经理兼董事会秘书 余应梓先生；	
	3、证券事务代表 徐焕青先生。	
公司总体介绍	公司成立于 2003 年，专注于为客户提供高速、高密、高多层 PCB 设计、制板和 PCBA 制造服务，致力于打造 PCB 设计、PI/SI 仿真、PCB 制板、PCBA 焊接组装、元器件供应、性能测试等一站式硬件创新平台，满足多元化的客户需求。	
	公司 2026 半年度报告披露：报告期内公司实现营业收入	

	70,879.28 万元，与上年同期相比增长了 41.63%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,382.93 万元，与上年同期相比上升了 1,561.55%，剔除股权激励相关的股份支付费用后的净利润为 7,417.04 万元。 公司业务的快速增长主要得益于近年来人工智能（AI）产业发展带来的革命性驱动，ATE 产品、机器人、光模块、算力卡、AI 服务器、数据中心等市场需求增长迅猛，公司的客户结构和业务结构不断优化，获取客户研发定型后的产品量产订单稳步增长，客户黏性进一步增强。利润指标的大幅增长主要系公司近年投入运营的珠海一博电子 PCB 板厂经历了前期的爬坡过坎后，订单增长势头良好，逐步开始贡献利润，并呈逐月向好趋势发展。
投资者关系活动主要内容介绍	问 1：公司光模块业务的进展？ 答 1：公司跟光模块客户有广泛的业务合作，从前端的 PCB 设计逐渐切入到后端的 PCB 制板、PCBA 生产。 目前公司光模块 PCBA 业务已进入了量产阶段，每月出货量几十万片，光模块 PCB 生产目前以研发样品为主。虽然目前光模块相关收入占公司整体营收的比例还不大，对总体业绩影响尚小，但随着客户的不断导入及公司 PCB 生产能力的提升，未来的发展空间较大。 问 2：公司 PCB 设计人员的工作模式及人均产值是否有提升？ 答 2：目前，公司 PCB 设计工程师超过 900 人，他们既要为客户提供 PCB 设计服务，也要承担公司自身持续的研发任务。今年 PCB 设计人均产值有明显的提升。未来公司会结合业务增长的需求，来平衡人员的增长，随着 PCB 设计人员技能提升以及自行开发的提高设计效率的软件及应用程序的推动，预计人均产值会进一步提升。 问 3：公司 PCB 生产最高层数做到多少层？主要是哪些产品？ 答 3：目前研发阶段在做的 PCB 最高层数超过 120 层，实际交付给客户的最高层数达到 88 层。10 阶 HDI 板已成功生产，4-6 阶的 HDI 板生产中较为常见。层数较高的产品主要用在 ATE 产品、AI 服务器和其他 AI 相关的产品上。

问 4: 珠海板厂一期的产能利用率如何? 二期扩产的进度如何?

答 4: 公司珠海 PCB 板厂一期定位于高端快件及中等批量生产, 与传统的 PCB 板厂有所差异, 其重点在于追求高端快件的快速响应, 满足客户的交期要求。二期将聚焦于中高端产品的中大批量 PCB 生产。一期、二期的产能将覆盖绝大多数目标客户从研发到大批量 PCB 生产的需求。

为提高资金的使用效率, 避免产能浪费, 我们不会全部设备一次性投入, 会分期分阶段投产, 公司将结合订单增长的情况来平衡产能的释放。一期产能目标 8-10 个亿, 一期、二期产能如果能完全释放, 预计可支持 25 亿至 30 亿的年产能。目前, 珠海板厂二期正在按计划推进, 内部装修及设备采购均在正常推进中。

问 5: 公司 mSAP 产线进展?

答 5: 目前, mSAP 产线已完成设备的选型, 相关设备正在采购中。

问 6: 公司珠海板厂一期理想状态下能盈利多少?

答 6: 公司珠海板厂一期达产后, 预计毛利率在现有基础上还有一定的上升空间, 我们争取净利润率达到 15%以上。数据是基于当前情况的预测, 并不代表投资及业绩承诺, 具体最终数据请以公司披露的定期报告数据为准。

问 7: 目前原材料涨价的价格传导机制是否顺利?

答 7: 目前 PCB 生产成本中原材料的占比在 50%左右。受市场供不应求的影响, PCB 原材料确实存在紧缺和涨价的情况, 但对公司的影响可控, 价格传导顺利。我们主要采取了以下应对措施:

(1) 定价策略

公司的 PCB 生产目前主要聚焦在研发打样和中等批量生产, 售价中包含了一定比重的工程费、加急费等, 原材料占成本的比例相对常规板厂较低, 影响较小;

(2) 板材厂商的价格及交期支持

公司做 PCB 设计时, 可以帮客户进行板材的选用。凭借公司在

PCB 设计领域的规模优势和客户资源优势，已与 PCB 材料厂商建立了良好的合作关系，取得了大部分板材厂商的价格和交期的支持；

（3）价格传导机制

公司与单个客户交易额较小，未对少数客户形成订单依赖，且交期较短，公司已与绝大多数交付时间较长的客户建立价格传导机制，共同协商承担；

（4）采购原材料备货策略

公司对通用板材进行适当规模备库，以提升客户需求响应速度，平滑部分涨价效应。

问 8：公司销售订单增长较快的业务有哪些？订单饱满的原因？

答 8：截至目前，公司销售订单签单金额与去年同期相比增长超过 80%，增速整体上逐月提高，增长较快的领域有 ATE 产品、光模块、机器人及其他与人工智能相关的领域，公司前五大客户中有三家主业与 ATE 相关，两家跟光模块相关，都是相关领域的头部企业。

除了 PCB 板厂的强力拉动外，公司销售签单快速增长的原因主要是公司多年来积累的优质客户资源需求不断释放，合作范围不断延伸，从设计到生产，从打样到小批量，再由小批量到中大批量的顺势过度，合作规模不断提升，市场空间广阔。

从目前的情况看，半导体（集成电路）领域是我们增长最快的板块之一，尤其是 ATE 相关产品的增长，从 PROBE CARD 到 LOAD BOARD，以及 BIB 老化板，均实现快速增长，ATE 产品同比增长超过两倍，收入占比今年有望超过 20%。另外机器人领域收入放量趋势明显，AI 相关的服务器、光模块业务以及汽车电子相关业务也保持较高的增长。

问 9：公司产能是否充足？是否有定增等再融资的想法？

答 9：目前公司产能准备较充分，目前专精主业，做好产能的释放。届时如有相关计划，公司会严格履行信息披露义务。

接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格

	按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 17 日