

# 科博达技术股份有限公司

## 投资者调研报告

### 一、投资者关系活动情况（2020年9月）

#### 1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2020.9.1	中信建设 招商基金 国信证券 禾其投资 Power Pacific 富达国际 海通国际	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 证券事务代表徐萍萍
2	2020.9.7	申万宏源 国寿养老	董事长柯桂华 董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍
3	2020.9.8	海通证券 广发证券 富达国际 中信建投 兴业证券 兴银基金 上银基金 长江证券 光大证券 碧云资本 光大控股 苏州之加歌 三井住友资产 德邦基金 东吴证券 明泽投资 上海益菁汇资产 湘财基金 辰翔投资 东北证券 盘京投资 中银资管 浙商证券	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍

		健顺投资 长见投资 恒复投资 方正证券 上海信托 善达投资 禾其投资	
4	2020.9.9	华夏基金 中金公司 瑞银基金 世诚投资 旭松资本 挪威银行 Fullerton 投资 大朴资产 南土资产 中信证券 大摩华鑫 中信证券 Power pacific 韩国投资 申万宏源 建信理财 启辰投资 九泰基金	董事长柯桂华 董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍
5	2020.9.16	桓威投资 太平洋证券 中信建投 中意资产 新华资产 野村投资 易方达	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍

## 2、媒体采访

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2020.9.16	嘉兴日报 嘉兴电视台	总裁助理 范建华

## 二、沟通主要问题：

在与投资者交流过程中，投资者主要关注公司 2020 上半年度生产经营情况，公司对有关问题分别进行了解答。

### 1、汽车电子产品的行业空间和未来增速情况？

国内、全球汽车年销量基数已很大，今后市场增长将更多在结构性机会；消费升级、环保趋严和汽车智能化带来市场新机会；电子化、信息化、智能化成为汽车技术发展重要方向，预计汽车电子占整车价值比重进一步提升。

### 2、公司未来 1~2 年的产品结构是否有变化？

预计照明控制系统所占比重仍然最大，AGS、国六排放等电机控制系统与机电类产品的贡献占比逐渐增大。

### 3、公司未来 3~5 年的发展战略规划？

(1) 现有业务做大做强。继续做大现有客户业务规模，同时大力拓展本田、丰田、通用等新客户市场，提高市场占有率。

(2) 积极拓展新业务机会。对戴姆勒、宝马、保时捷、奥迪、大众、福特、日产等老客户，争取新产品业务机会。

(3) 重点围绕境外业务布局、汽车智能化等新技术，通过产业并购或资本合作，整合国内外同行资源，培育和发展新产业，加快业务全球化发展。

### 4、主机厂通过哪些方面选择定点供应商？

主要包括产品设计开发能力、产品产业化能力、产品的质量控制能力和产品的历史供货业绩。

### 5、整车架构的模块化（域控制器）对公司控制器产品的影响？

(1) 汽车智能化、网联化、电动化、共享化的快速发展使得汽车各项功能越来越丰富，越来越复杂，相应带来汽车电子电气架构模块化的升级，即域控制器的出现。域控制器将很多复杂算法或复杂功能放进模块（域控制器）中，使系统功能集成度得到提高。同时域内部采用统一的接口标准，这样可以让很多零部件成为标准件，既可以降低这些零部件的研发及生产成本，也方便替换备选和增加供应渠道，还便于整合供应链。

(2) 域控制器的出现将减少原有控制器的数量，对于现有控制器产品的功能定义也会有影响。但是，因为照明系统控制器的功能以终端控制和驱动为主，这部分功能大部分都不会被收入模块中，因此我们预计，模块化对照明系统控制器产品的影响较小。同时，我们认为模块化发展带来的汽车电子产品标准化趋势，

将会给公司带来更多的市场机会。

#### 6、三代灯控产品和二代灯控产品的区别？

(1) 二代灯控 LHC，集成式 LED 主光源控制器，主要是保时捷/大众集团第二代 LED 大灯控制器，安装在大灯外部，包含 4 路 LED 驱动控制，1 路步进电机控制（水平调节），4 路高边开关。

(2) 三代灯控 LLP，矩阵式 LED 主光源控制器，是保时捷/大众集团第三代 LED 大灯控制器，安装在大灯外部，最高包含 12 路 LED 驱动控制（其中 10 路可扩展为矩阵 LED，最多 120 颗矩阵 LED 光源），3 路步进电机控制（水平调节），4 路高边开关。

#### 7、公司上半年灯控产品中 HID 产品销售情况？

照明控制系统上半年销售收入 6.23 亿元，其中 HID 主光源销售收入 4600 万，占照明控制系统的 7.34%。

#### 8、公司上半年灯控产品中二代、三代产品的销售比例？

公司三代灯控产品销售收入 2.97 亿，占到上半年 LED 主光源销售总额的六成以上。

#### 9、公司 FPC 产品情况？

公司最早于 2012 年与大众集团合作开发 FPC 产品，2014 年实现批量生产。目前，公司 FPC 产品客户有上汽大众、一汽大众、吉利、博世、潍柴等。

#### 10、公司 FPC 产品上半年定点情况？

FPC 燃油泵控制器项目，上半年新增定点 2 项，配套上汽大众、一汽大众、上汽乘用车等客户，生命周期预计销量 200 万只。

#### 11、宝马尾灯项目进展情况？

宝马尾灯项目于 2018 年 1 月定点，目前按照项目计划开发，预计明年上半年 SOP。该项目预计生命周期内产量 2000 万只左右。

#### 12、公司和特斯拉有无合作？

公司一直关注新能源汽车发展，和特斯拉保持技术沟通。目前，尚无具体产品定点。

13、公司 USB 产品上半年定点情况？

上半年，USB 共获得一汽大众、上汽大众、上汽通用、长安福特、东风日产等客户新定点项目 7 个，预计整个生命周期内订单量 600 万只以上。

14、公司何时、为何导入“卓越绩效模式”，导入之后有何实践体会？

公司根据发展战略、顾客、竞争对手及行业标杆的要求，每年对绩效测量系统进行定期评价调整，并根据调整结果对数据、信息的收集方式和绩效指标体系进行动态的、灵敏的调整，不断提升内部数据、信息收集的全面性、精确性和敏感性，不断提升公司信息化管理水平，完善公司信息化平台，以保障内部报表的数据传输速度和效率，促进制造周期的缩短和响应速度的提高，确保绩效测量系统适应战略规划发展方向，并保持对内外部变化的敏感性。

15、在导入“卓越绩效模式”之后企业取得了哪些质量管理上的成效？

客户满意度和客户忠诚度连续三年持续提升，与竞争对手相比，我们的产品特色和服务质量一直是占优势的，得到了主机厂和最终用户的一致好评。

16、未来企业在质量发展方面的目标和计划？

致力于建立高于行业水平的科博达质量标准，通过运用 PLM/MES 的系统化管理，不断提高研发质量和过程质量，实现“零缺陷”的质量标准。

交流过程中，公司与调研者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

2020 年 9 月 30 日