

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（2021年9月）

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2021.09.01	1、国投瑞银 2、华西证券 3、交银施罗德 4、国金证券 5、兴业证券 6、海通证券 7、首创证券 8、中金公司 9、东方财富证券 10、国信证券 11、太平洋证券 12、国联证券 13、瑞银证券 14、开源证券 15、兴全基金 16、弘毅投资 17、海富通 18、中银证券 19、国泰君安 20、中泰证券 21、中信建投 22、淡水泉 23、上银基金 24、德邦基金 25、安信证券	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍
2	2021.09.02	1、广发证券	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
3	2021.09.08	1、华西证券 2、中欧基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
4	2021.09.14	1、Causeway Capital 2、和聚投资 3、交银施罗德 4、太平洋证券	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

5	2021.09.16	1、富国基金 2、太平洋证券	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
6	2021.09.18	1、兴全基金 2、永赢基金 3、东方红 4、海通证券 5、信达澳银基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
7	2021.09.23	1、东财证券 2、悟空投资 3、丰琰投资 4、申万菱信 5、民生证券 6、景熙资管 7、敦颐资产 8、欧德资本 9、乐赢资管 10、海通开元投资 11、东方财富 12、万零资产 13、晨洲资管 14、前海鸿富基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

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半年度生产经营情况，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司上半年灯控产品中二代、三代产品的销售占比？

公司三代灯控产品销售收入 4.66 亿元，占到上半年 LED 主光源销售总额的 81.32%。三代产品迭代持续加快，LED 主光源销售中，除雷诺、福特、亮锐等实现少量销售外，三代 LLP 产品和二代 LHC 产品销售比例约为 8.2:1.8。

2、公司上半年 AGS 产品新定点及实现销售情况？

上半年，AGS 获得新项目定点 5 个，配套福特、蔚来、长安等客户。目前，公司 AGS 产品已获得的项目定点较多，客户覆盖大众、沃尔沃、蔚来、长安、一汽解放等客户。今年上半年，AGS 实现营业收入 640 万，未来有持续放量空间。

3、公司上半年终端客户大众集团销售占比情况？

今年 1~6 月份，公司国六产品及机电产品销售增长，大众占公司销售比例同比下降。上半年，南北大众和德国大众合计销售额约占主营业务收入的 68.76%；相比去年同期下降了 4.3 个百分点。

4、2021 年芯片涨价对采购成本的影响情况？

公司 2021 年上半年实现主营业务收入 14.39 亿元，同比增长 17.90%。但综合毛利率变化不大，基本与上年同期持平。公司一季度芯片库存较高，主要采购集中在 4、5 月份。上半年度，芯片价格上涨影响成本约 1,000 万元。但是上半年公司几个毛利率较高的产品销售份额提升，冲抵了部分成本增加的影响。

近期马来西亚疫情严重，英飞凌大部分产能都在马来西亚。我们的存货可以维持到 10 月份，但科博达在英飞凌有优先级，目前，预计四季度供货会有一些的影响但不会太大。

5、福特、雷诺、宝马等灯控产品的放量节奏？

福特、雷诺、宝马的灯控产品还是按节奏推进中。已经大多开始小批量，个别车型已经开始量产。产量爬坡情况，主要取决于主机厂配套车型的销售情况。上半年，宝马尾灯、雷诺前大灯、福特前大灯产品共实现销售约 200 万元。

6、受芯片短缺影响，目前可预期的下半年产品销售量有无变化？

目前从主机厂释放的计划量来看，下半年没有太大变动，除了国六有一定的延后，其他产品都是按原定节奏陆续批产。上汽大众情况不是特别明朗，但目前拿到的量较之前没有很大变动。

7、公司灯控产品和其他产品的关联性和品类拓展逻辑？

灯控产品和其他产品在开发平台、开发流程等具有相通性，底层的驱动算法不同。公司主要围绕汽车智能化、绿色动力的发展趋势进行产品品类拓展。

8、公司日系客户开拓进展情况？

合资品牌上，公司灯控产品已在日系品牌车辆使用。如，东风启辰星前大灯控制器已在 2020 年 SOP；另外，东风日产改款轩逸、逍客等车型的日间行车灯控制器预计今年底 SOP；公司还获得了日产全球的英菲尼迪前大灯控制器定点，预计 2 年后量产。

近期，公司与日本斯坦雷合作，获得铃木辅助光源控制器定点项目。未来，有望在更多的日系客户中获得突破。

9、公司域控制器产品的研发进展？

公司在域控制器领域有较深的技术基础和积累，截至目前已获得比亚迪若干车型底盘域控制器项目定点。此外，在与域相关技术领域，公司还获得了小鹏、比亚迪、理想等车型 DCC（自适应悬架控制器）、ASC（空气悬架控制器）产品定点，以上均为在研项目，尚未 SOP。公司将以底盘域控制技术积累为起点，力争在上述产品领域争取更多客户定点。

10、公司的光源控制器是否可以实现 ADB 功能？

ADB 是针对远光灯而言的。ADB 的上层决策算法由上位控制器负责，其决策的结果发给下位的 LED 大灯控制器，由 LED 大灯控制器负责具体的驱动算法和光源驱动。

目前，科博达的 LED 大灯控制器已具备 ADB 驱动功能。

11、2021 年上半年研发费用支出及研发人员情况？

公司研发费用主要包括技术人员的工资性支出、直接物料消耗、试制费、模具费、设备折旧等。研发费用增长主要是研发人员数量增加及项目预研投入。

公司 2021 年上半年研发费用为 1.4 亿，占营业收入的 9.67%。去年同期研发费用为 0.94 亿，占同期营业收入的 7.60%，研发投入占比提升 2.07 个百分点。研发费用增长主要是研发人员数量增加及新项目预研投入。上半年公司研发人员较去年同期增长超过 10%。

12、公司 USB 产品单车装配及市场竞争情况？

(1) 上半年，USB 产品销售同比增长 35%；同时，USB 客户拓展情况较好，目前在手订单充裕，未来 USB 产品有望保持高速增长。

(2) 一方面，车载 USB 产品具备充电、数据传输、点烟器等多功能，且使用方便、连接灵活，因此汽车装配率越来越高，单车配套数量约 3~5 个；另一方面，车载 USB 价格与是否有通讯协议、传输速度、接口类型及接口个数等正相关。一般高速传输、带通讯接口的 USB 价格较高。

(3) 车载 USB 产品壁垒较高。不同于普通消费 USB 产品，车载 USB 对

产品的稳定性要求更高，如承受更高的工作温度、电源需要过压、过流、ESD 和短路保护，因此消费 USB 厂家很难进入车载 USB 市场。

13、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。

14、公司灯光源控制器产品与同行相比的竞争优势？

目前，公司产品技术处于全球领先水平，竞争对手主要包括大陆、电装、海拉、法雷奥等全球主要供应商。公司采用差异化的竞争策略。大型公司虽然实力强、规模大，但产品线宽，无法做到单项产品深度聚焦。公司聚焦细分单项领域，避开大型公司核心产品，提升专业技术、提高服务质量，力争在单项产品竞争中超越对手。

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。

2021 年 10 月 8 日