

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（2022年2月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2022.02.22	1. 普徕仕 2. 国信证券 3. 东吴基金 4. 上投摩根	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
2	2022.02.25	1. 首创证券 2. 国联安 3. 万联证券 4. 磐厚动量 5. 上海优思 6. 德邦基金 7. 德邦资管 8. 安信证券 9. 华夏久盈 10. 汇添富 11. 铭箭投资 12. 国投瑞银 13. 国盛证券 14. 兴业证券 15. 友邦保险 16. 国联证券 17. 民生证券 18. 交银施罗德 19. 鼎晖投资 20. 招商基金 21. 华泰保兴 22. 慈阳投资 23. 恒越基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

2、电话调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2022.02.18	1. 花旗银行	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季报披露及生产经营情况，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司创业路径？

(1) 创业初期，确定汽车电子作为产品研发方向，确定智能化和节能减排作为产品选择方向进行技术储备。

(2) 立足技术开发，但产品选择是偶然因素决定。

上海大众帕萨特新车开发中，涉及卤素灯升级到氙气灯，因海外供应商技术、服务没跟上，成本较高，上汽大众启动国产化。因公司前期的技术储备和专业的开发能力，上汽大众选择公司作为潜在供应商。公司在自行承担开发费用、通过德国大众产品实验认可、供应价格为原品价格一半的前提下，获得了产品定点。进而，公司成为国内第一家直接为欧洲车厂做开发的本土公司。

由于公司开发的产品光源好、效率高、寿命长，成本优势明显，公司产品进入一汽奥迪的国产化项目。

在与一汽奥迪的合作中，公司因专业、客户响应速度快等优势与德国奥迪车灯开发部门结下良好关系，在德国奥迪 Q7 车型的开发定点中，与博世、法雷奥、电装、海拉等跨国巨头竞争后，成功为奥迪定点；并随着 Q7 平台产品的推广，进一步扩展到奥迪其他车型。

(3) 在产业发展趋势下，公司不断升级产品，深入研究，逐步从存量市场中进入到奥迪、保时捷、奔驰、宝马、雷诺、福特等其他国际主流品牌。

2、公司客户优势？

公司主要客户发展历史悠久、资金实力雄厚、财务状况稳健，双方保持了相互协作、共同发展的战略伙伴关系，合作关系持续、稳定。

对于整车厂商而言，汽车零部件供应商的稳定性至关重要，一旦整车厂商将其选定为供应商，就倾向于同其建立长期固定的合作关系。公司与大众集团（包括其下属子公司奥迪公司、保时捷汽车、宾利汽车和兰博基尼汽车）、上汽大众和一汽大众合作时间超过 10 年，合作领域从最初的汽车照明控制系统到汽车电机控制系统、再到能源管理系统，在此过程中彼此建立了信任基础。

同时，公司积极开拓其他整车厂商，产品已进入福特、宝马、雷诺、日产的

供应商体系，未来将进一步拓展合作领域。

3、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，公司还获得了多项国内自主品牌若干车型的 DCC（自适应悬架控制器）、ASC（空气悬架控制器）产品定点。以上项目中，配套小鹏的 DCC 产品已批量生产，其他项目正在研发中，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。

4、公司是如何与整车厂和车灯厂合作？

（1）汽车照明控制产品的配套模式中，主要由整车厂商直接招标采购，公司直接参与整车厂商的汽车照明控制产品的招标和询价，产品中标后通常由整车厂商下发提名信或签署相关采购协议以确定双方之间对应车型的配套关系。

（2）此外，对于汽车照明控制产品，按照行业惯例，整车厂商确定车型的灯具总成供应商（如海拉、法雷奥等）后，通常会向该供应商指定公司为其汽车照明控制产品的供应商，公司直接向该等灯厂供货，用于汽车灯具总成的生产配套。灯厂将汽车灯具总成制造完成后，再配套销售给整车厂商。

5、公司产品的技术难度在哪里？

（1）公司生产的主要是汽车电子产品。相较于其他电子产品，汽车电子产品在技术可靠性与稳定性上要求更高。

（2）产品都是根据主机厂需求研发，需满足其对不同产品的电流、电压、功率、电容、抗干扰、保护诊断的指标要求。

（3）另外，汽车电子产品是产品总成的一部分，在功能、尺寸、规格、通讯等方面需要与总成系统精准匹配，形成定制化的专用产品。

目前科博达的光源控制平台和电机控制平台，在全球范围内位于行业一流水平。

6、未来电机控制方面的规划与布局情况？

公司在制定产品规划时会综合考虑各种因素，但本质上还是围绕着智能和节能减排两个方向进行产品布局，电机控制系统产品除了目前的 ABC、FPC 等产

品外，我们比较看好小微电机智控执行系统，比如主动进气格栅系统 AGS，由于该技术为平台化技术，公司在技术基础上做应用开发，目前已经陆续延展到电池热管理系统、空气流量管理系统等方向上。

另外，随着国六标准的实施，公司在节能减排方面做了较多的布局，具体来说是低压燃油、进气&排气、排放后处理等产品，已成为新的业务增长点。今年前三季度，公司国六相关产品销售同比增长超过 30%。

7、USB 产品市场及销售价格情况？

(1) 车载 USB 市场这两年快速增长，装配率越来越高，很多车型单车装配多个 USB，包括充电 USB 模块和 USB HUB 数据通信模块，市场空间很大。目前支持大功率充电的 USB PD 产品也开始投入研发。科博达在自主品牌厂商中处于领先地位。

(2) 车载 USB 产品不同于普通消费 USB 产品，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。USB 产品价格跟功能、参数等要求相关，一般带通讯模块的 USB 产品价格更高，根据功能情况单价可达百元以上。

8、公司研发技术和产品处于行业一流水平，请问评价核心要素是什么？

(1) 与主机厂商直接对接的同步开发平台：全球主要主机厂商一般要求零部件供应商采用 autosar 开发平台进行产品开发，科博达是国内较早具备该能力的为数不多的供应商之一。

(2) SPICE 2 级验证。一般主机厂在进行项目定点时，会对供应商进行 SPICE 审核，只有通过审核才能获得项目定点。目前我们达到了 2 级，已经成功获得多个项目定点并成功开发。同时，公司也在准备针对 SPICE 3 级的认证，预计 22 年底将会通过。

(3) 与外资相比较，本地化的响应速度和服务水平给我们带来了综合性价比的提升。

9、公司 2022 年的几个业务增长点？

2022 年，外部市场环境逐渐改善，公司有望迎来如下几个新的业务增长机会：首先，灯控产品逐步在宝马、福特、雷诺批量配套使用；新开发成功的多个智能

光源产品逐步在上汽大众、一汽大众 ID 4 多款车型配套使用；USB 产品在手订单上量；商用车排放后处理产品中新产品逐渐起量；AGS 产品平台化后，销量逐渐提升。

其次，随着芯片供应紧缺缓解、南北大众市场需求和生产有望呈现恢复性增长，预期将带动公司灯控、电磁阀等产品同步增长。

10、公司经营面临的主要行业风险？

公司产品主要为汽车电子产品，其生产和销售受乘用车行业的周期性波动影响较大。公司将继续利用现有平台优势，继续加大投入提升产品研发能力及技术实力，升级产品工艺，全面提升公司产品竞争力，强化在中高端乘用车及豪华车的差异化竞争实力，巩固目前的市场地位，并拓展新的业务机会。

11、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。

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。

2022年3月2日