

科博达技术股份有限公司

2021 年度董事会工作报告

2021 年度，科博达技术股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵守《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》相关规定，认真履行股东大会赋予职责，严格执行董事会和股东大会决议，顺利完成公司年初制定的各项经营任务，现就公司 2021 年度经营情况及董事会工作情况报告如下：

一、2021 年度公司经营的整体情况

2021 年，公司实现营业收入 28.07 亿元，由于受疫情和“缺芯”的影响，较上年下降 3.68%（主要是国内销售减少了 9.87%）。在确保完成客户产品交付的同时，公司在新品转产、客户新项目定点和新客户拓展，以及新产品销售增长等方面都取得良好成绩。尤其是产品向新能源车市场渗透明显加快，客户结构逐步优化，主要产品的销售占比在持续提高，为 2022 年的业务增长打下了坚实基础。

1、新项目定点在持续增加

2021 年共获得奥迪、大众、保时捷、捷豹路虎、PSA、上汽大众、安徽大众、比亚迪、一汽红旗、广汽丰田及某国内新势力头部主机厂等客户新定点项目 59 个，预计整个生命周期销量 5500 万只。其中：大众、奥迪、保时捷、捷豹路虎、PSA、玛莎拉蒂、铃木等客户全球项目预计整个生命周期销量 1,585 万只。

报告期内，公司战略产品底盘控制器项目拓展取得了重要突破，在原底盘控制器 DCC 基础上，首次将产品延伸到底盘域控技术相关的 ASC 等产品，并先后获得比亚迪、吉利、小鹏及某国内新势力头部主机厂等客户项目定点。同时，主要产品智能执行器（AGS）和 USB 项目在捷豹路虎、铃木、广汽丰田、一汽红旗、安徽大众等客户的推广应用，尤其广汽丰田产品定点，为公司下一步进入丰田全球平台和产品市场占有率进一步提高打下了良好基础。

截至 2021 年底，在研项目合计 129 个，预计整个生命周期销量 17,193 万只。其中：大众、奥迪、保时捷、捷豹路虎、PSA、玛莎拉蒂、铃木等客户的全球平台项目 13 个，预计整个生命周期销量 5,000 万只。

2、新产品销售呈现良好的增长势头

过去几年，公司一直在持续增加新产品投入，智能执行器、USB、舱内智能光源、商用车国六排放系统等主要新产品销售的逐步增长，进一步优化了公司产品销售结构，改变了过去以灯控系列产品销售占比过高的局面。

2021年，新产品销售开始呈现良好的增长势头。主要客户福特、雷诺和宝马的全球平台灯控项目陆续转产开始销售，智能执行器、舱内智能光源、USB、商用车国六排放系统等新产品也在逐步转产销售，战略产品底盘控制器项目逐步增量，主要新产品的销售占比逐渐提高。2021年，上述新产品合计销售4.15亿元，比上年增长36.5%。随着量产新品持续爬坡放量，前期新品投资开始进入收益期，为公司未来业务增长打下坚实基础。

3、产品市场逐步向新能源车领域渗透

全球新能源车市场已进入高速增长阶段，公司基本完成国内外新能源车头部企业的市场布局，市场已覆盖了大众集团MEB和PPE平台、比亚迪、吉利、长城、长安、东风、蔚来、小鹏、华人运通以及国内外有重要影响力的某些造车新势力等客户不同新能源车型。同时，客户定点新能源车的项目逐年增加，产品在新能源车市场的整体渗透率快速提高。2021年共获得定点项目22个，比上年增长约50%。新能源车用的产品销售1.58亿元，同比增长135.82%。

随着公司和国内外各类新能源车企业合作不断加深，未来将有更多产品进入新能源车领域。目前公司加快了与大众、比亚迪、吉利、小鹏等国内外头部企业在新能源车客户深度合作，不断扩大产品合作范围，尤其在灯控、热管理系统、舱内智能光源、底盘域相关技术等产品领域，不断提升在新能源车中的单车销售价值。目前单车销售额最高已超过1300元/车。

4、客户销售结构和市场布局逐步优化

由于其它新产品的不断拓展，公司主要客户销售结构进一步优化。2021年，核心客户大众全球的产品销售占比由上年74.33%下降到69.73%，其他客户占比由上年25.67%上升到30.27%。根据目前的客户订单计划，随着其它客户定点项目不断量产，其它客户的销售占比也将逐步提高。

鉴于大众集团市场规模庞大，全球销量长期稳定在900万辆左右，在全球市场具有举足轻重地位，在继续巩固并稳步发展大众业务基础上，积极拓展其它优

质客户，优化市场布局。截至 2021 年底公司市场已经覆盖到戴姆勒、宝马、通用、福特、雷诺、PSA、丰田、日产、铃木、捷豹路虎等全球业务平台，以及比亚迪、吉利、长城、红旗、蔚来、小鹏、潍柴、康明斯等国内外客户，市场覆盖率达到 90%。随着全球客户和新能源车的项目增加，公司的客户销售结构和市场布局将进一步得到完善。

二、2021 年度董事会的工作总结

1、公司规范治理情况

报告期内，董事会根据上市公司规范治理要求，结合公司实际经营需要，进一步加强制度建设，不断优化公司治理体系，修订《公司章程》，明确股东大会就选举董事、监事的表决方式和投票制度。同时，充分发挥战略决策委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等职能作用，推动董事会形成科学决策机制，保障公司持续规范运作，切实保障全体股东和公司利益最大化。

2、上市公司治理专项行动自查情况

报告期内，公司顺利完成上市公司治理专项自查工作。按照证监会、交易所、上海证监局关于开展上市公司治理专项行动的相关要求，公司对照《上市公司治理专项自查清单》，认真梳理上市以来公司治理有关情况，填报上市公司治理专项自查清单，整理并汇总公司资产过程中发现的问题提交公司管理层关注。通过梳理和自查，强化公司内部控制管理，树立风险意识和风控意识。

3、董事会及股东大会召开情况

2021 年度，董事会严格遵守《公司章程》、《董事会议事规则》等相关法律法规规定，全年共召开董事会 5 次，审议通过各项议案 30 个。董事会全体成员本着勤勉尽职、科学谨慎态度，对定期报告、募集资金延期、委托理财、现金管理、聘任审计机构等重大事项进行了审议和表决。

2021 年度，董事会召集召开 2 次股东大会，其中年度股东大会和临时股东大会各 1 次，审议通过各项议案 13 个。董事会严格按照股东大会决议和授权，认真执行股东大会通过各项决议。

报告期内，上述会议召集和召开程序、出席会议人员资格、召集人资格及表决程序等事宜，均符合法律、法规及《公司章程》相关规定，做出的会议决议合法、有效。会议审议通过事项均由董事会组织有效实施。

4、董事会董事履职情况

全体董事恪尽职守、勤勉尽责，能够主动关注公司经营管理信息、财务状况、重大事项等，对提交董事会审议的各项议案，均能深入讨论，为公司经营发展建言献策，作出决策时充分考虑中小股东利益和诉求，切实增强了董事会决策科学性，推动公司生产经营各项工作持续、稳定、健康发展。公司独立董事认真履行应有监督职能，严格审议各项议案并作出独立、客观、公正的判断，不受公司和公司股东影响，并按照有关规定对公司利润分配、申请银行授信、续聘审计机构等事项发表独立意见，切实维护了公司和全体股东利益。

5、董事会各专门委员会履职情况

2021年，公司董事会下设的审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会四个专门委员会认真履行职责，严格按照《公司章程》及公司各专门委员会工作条例规定开展工作。

报告期内，战略委员会召开1次会议，审议了公司发展战略及2021年经营计划；审计委员会召开5次会议，协商确定2020年度审计工作计划安排，就审计中相关重大事项进行沟通，并对利润分配预案、募集资金现金管理、聘任会计师事务所等事项进行审查；提名委员会召开1次会议，就公司董事、总裁及其他高级管理人员2020年度工作情况进行评估；薪酬与考核委员会召开1次会议，审议了2020年度高级管理人员薪酬发放情况、2021年度高级管理人员薪酬方案，并与管理层交流了公司薪酬体系建设情况。

6、公司信息披露情况

报告期内，董事会严格遵守相关法律法规和《公司章程》，按照中国证监会、上海证券交易所的相关规定按时完成定期报告披露工作，根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布了各类临时公告，确保了信息披露的系统性、规范性与及时性。2021年度，共完成51份临时公告披露及配套挂网文件37份，同时完成报备文件119份，忠实履行了信息披露义务，保持所有信息公开、透明，确保广大中小投资者利益，公司信息披露工作获得上交所2020年度A级评价。

7、投资者关系管理工作

报告期内，公司进一步完善投资者关系管理工作，保持与投资者的良性互动，通过互动易平台、投资者热线电话、举办定期报告业绩说明会、上市公司投资者集体接待日、接待实地调研等途径建立与投资者之间通畅的双向沟通渠道，增进投资者对公司的了解和认同，助力公司治理水平不断提升。

2021 年度，公司累计接听投资者电 135 人次，回复上证 e 互动平台提问 35 个，回复率 100%；公司组织机构调研 60 余场，接待投资者超过 470 人次，完成 49 次上交所调研记录报备及 11 次月度调研报告发布。

三、2022 年公司的经营计划

展望 2022 年，虽然全球汽车行业仍然会受到新冠疫情、芯片资源紧张等不利因素影响，但受益于汽车产业以“智能化、电动化”为核心的新“四化”发展趋势，以及全球汽车产业庞大的经济规模，汽车电子产业的发展前景依然被看好，市场空间十分广阔。

2022 年，公司围绕汽车产业新“四化”的发展趋势，在巩固现有产品竞争力的基础上，聚焦新技术、新业务领域的投资与发展。我们瞄准汽车智能化、电动化的发展潮流，重点加强域控制器相关的底层算法研究与技术推广应用，积极整合现有核心产品的上下游资源，搭建新的业务平台，打造系统集成的智能化总成产品。同时深度挖掘市场需求，持续深化客户合作关系，厚积薄发，不断提升公司持续发展能力。

1、加强新品研发管理，确保在研项目顺利转产

加强新品的研发管理，加快新品产能建设和投资，为后续转量产做好充分准备，确保在研项目顺利转产。

2022 年，计划灯控、底盘控制器、智能执行器、USB 和商用车国六排放相关新品转产项目近 55 个，客户涵盖比亚迪、蔚来、小鹏、日产、一汽大众、上汽通用、红旗、长安、东风、潍柴和康明斯等。其中：灯控项目 23 个；底盘控制器项目 5 个；智能执行器项目 9 个；USB 项目 10 个；商用车国六排放相关项目 8 个。预计全年新品产能建设固定资产投资 1.25 亿元，同比增长 66.67%，将为新业务发展提供有力保障。

2、积极推广主要产品的技术应用，持续提升市场占有率

智能执行器是接收信号的自动化操作机构，是未来汽车智能化过程中不可缺少的主要零件，其在汽车上的应用前景非常广阔，可以广泛应用于车内外空气流量管理、新能源汽车热管理与自动充电接口等各系统智能化的功能，预计 2025 年全球市场规模约 300 亿元。未来五年，公司将利用智能执行器现有的技术优势与市场渠道资源，在汽车舱内空调自动出风口、进气格栅（AGS）、智能座舱屏幕转换、新能源车热管理系统和自动充电接口等相关领域的推广应用，尽快成为行业高端客户和新能源头部车企的全球平台标配产品，以此不断扩大产品的产能规模，提高该产品在单车的配置率与附加值。

公司通过底盘空气悬挂控制器的技术积累，逐步培育了与底盘域控制器技术相关的 DCC、ASC 底盘智能控制器等多个产品系列，同时涉及到汽车底盘的自适应调节和车辆行驶安全与舒适的功能，并已获得多个客户 10 多个定点项目，2022 年，公司将围绕底盘智能化的技术趋势，加大产品的投资力度，大力推进与新老客户的技术应用与产品合作，进一步开拓底盘智能化相关的控制器产品。

未来汽车座舱的内饰将逐步向智能表面演进，意味着汽车内饰将越来越多集成智能光源的产品，形成内饰和光源的高度融合，实现多种用户体验的氛围模式。2025 年智能座舱视觉系统人机交互的产品，全球预计会超过 500 亿元的市场规模。公司智能光源产品通过在大众平台的成功应用，逐步开发出多种功能、适合不同场景的智能表面各类产品，今年将利用现有产品的技术优势，加快推广国内外头部新势力车企的技术应用与产品配套。

3、搭建业务新平台，打造关键电子部件系统集成的高附加值产品

继续以技术创新为驱动，做好前瞻性技术预研与产品开发。公司将持续在汽车的智能驾驶、智能座舱等汽车核心技术的领域上，瞄准客户需求，在汽车数字化照明、大算力域控制器、信号执行等产品上加大资源投入，承接与开发更多的新技术、新产品。

作为国内光源控制器领域的领先企业，公司将瞄准汽车照明数字化的发展方向，在现有灯控产品经验的基础上，依托多年积累的电子研发平台与客户渠道，通过产业链合作积聚各方优势资源，积极发展汽车照明智能化的相关技术与产品。

随着汽车“新四化”的发展趋势，汽车域控制器市场正在快速增长，相关的

域控技术将涉及到自动驾驶、智能座舱、底盘安全与车身控制等核心功能，据相关机构预测，域控制器产品的市场空间，预计 2025 年全球将达到千亿级市场规模。公司利用多年与全球高端客户同步开发的经验，结合目前成熟的电子产品硬件设计平台、工程开发能力与供应链资源，在现有控制器产品的基础上，进一步拓展域控制器领域的技术与其相关产品。

4、深度挖掘主要客户的产品需求，持续深化与客户的战略合作关系

公司在现有日产客户基础上，2021 年又成功进入了广汽丰田、铃木全球等日系客户市场。2022 年，公司仍将以客户产品需求为导向，持续推进与日系客户合作的深度和广度，加大日系客户的市场经费投入，全面推进与丰田、本田和日产在全球市场的合作，争取把公司更多产品导入其全球供应链体系。

不断加深与大众、奥迪、宝马、保时捷、通用、福特、雷诺、PSA、一汽、上汽、东风、长安、长城、比亚迪、吉利以及国内外新能源车头部企业等新老客户的合作。深度挖掘高端客户未来的产品需求，将目前公司的优势产品和未来开发的战略产品纳入其战略合作的范围，不断提升公司产品在主要客户配套中的渗透率与装配率，提升公司产品在客户单车中的附加值；进一步加强与主要客户的技术合作与同步产品开发，提前研发与布局具有前瞻性的换代产品，逐步提升公司在全球市场中的竞争优势，以确保公司业务稳步发展。

过去一年，公司在所有股东的支持下，通过全体员工的共同努力，圆满完成全年的经营任务。2022 年度，董事会将继续遵循最新监管要求，结合公司战略目标，认真履行股东大会赋予的各项职责，不断提升公司治理水平，切实维护与保障公司与股东权益，促进公司持续、健康发展。

科博达技术股份有限公司董事会

2022 年 4 月 20 日