

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（2023年12月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2023.12.01	1. 天风证券 2. 兴全基金 3. 国泰基金 4. 泰康资产 5. 莫尼塔 6. 国泰君安 7. 申万菱信 8. 瑞银 9. 大摩 10. 永赢基金 11. 施罗德 12. 华泰保兴	董事会秘书裴振东 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍
2	2023.12.05	1. 国信证券 2. 华宝基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
3	2023.12.08	1. 财通证券 2. 熙典投资 3. 盛世知己投资 4. 顾滕投资 5. 慎知资产 6. 兴业证券自营 7. 德邦证券 8. 耶诺资管 9. 中泰证券 10. 景顺长城 11. 长江证券	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
4	2023.12.11	1. 摩根大通	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
5	2023.12.12	1. 兴全基金	董事长柯桂华 董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

6	2023.12.18	<ol style="list-style-type: none"> 1. 平安基金 2. 海通资管 3. 诺安基金 4. 甬兴资管 5. 纯达基金 6. 国寿养老 7. 交银施罗德 8. 趣时资产 9. 国信证券 10. 西部证券 11. 国信资管 12. 申万宏源 13. 银华基金 14. 华泰证券 15. 交银基金 16. 博时基金 17. 广发证券 18. 富国基金 19. 辰翔投资 20. 弘毅远方 21. 华泰证券 22. 汇添富 23. 国金证券 	<p>董事会秘书裴振东 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍</p>
7	2023.12.28	<ol style="list-style-type: none"> 1. 民生证券 2. 中信证券 3. 于翼资产 4. 浙商证券 5. 金鹰基金 6. 德邦基金 7. 浙商自营 8. 国泰基金 9. 国泰君安 10. 远信投资 11. 上证资管 12. 鹏扬基金 13. 富国基金 	<p>董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍</p>

2、券商策略会

1	2023.12.01	<ol style="list-style-type: none"> 1. 浙商证券 2. 百年保险 3. 博道基金 4. 博海汇金 	<p>董事会秘书裴振东 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍</p>
---	------------	--	---

		<ol style="list-style-type: none"> 5. 创金合信 6. 纯达资产 7. 从容投资 8. 大朴投资 9. 德邦基金 10. 古曲投资 11. 光大保德信 12. 国华兴益 13. 国泰君安 14. 华泰柏瑞 15. 汇华理财 16. 嘉实基金 17. 金恩投资 18. 金元顺安 19. 留仁资产 20. 南华基金 21. 鹏扬基金 22. 勤辰资产 23. 趣时投资 24. 世诚投资 25. 硕明投资 26. 太平养老 27. 同犇投资 28. 西部利得 29. 新华基金 30. 兴业基金 31. 银河基金 32. 银华基金 33. 源乐晟 34. 长安基金 35. 肇万资产 36. 中欧基金 37. 中信保诚 38. 中信期货 39. 中庸资产 40. 准锦投资 	
2	2023.12.19	<ol style="list-style-type: none"> 1. 民生证券 2. 同犇投资 3. 兴银理财 4. 安信基金 5. 平安资管 6. 中金资管 7. 聆泽基金 	<p>董事会秘书裴振东 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍</p>

		8. 国泰基金 9. 博道基金 10. 中银资管 11. 中海基金 12. 府右资本 13. 东方证券 14. 朱雀基金 15. 汇添富 16. 健顺投资 17. 嘉实基金	
3	2023.12.21	1. 长江证券 2. 中欧基金 3. 中庚基金 4. 博时基金 5. 平安资管 6. 国投瑞银 7. 中银基金 8. 景顺长城	董事会秘书裴振东 首席技术专家于之训 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，投资者关注的主要事项包括公司经营情况、产品情况、研发情况等，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司新客户及新产品的布局是怎样的考虑？

新产品做布局，老产品做提升。综合公司目前已有平台客户，加上新增客户，在保证现有客户产品供应稳定（客户稳定、产品稳定）的情况下，开拓其他产品定点。另外，公司顺应智能化趋势，利用在控制器领域的经验和供应链优势，早几年就开始在域控领域做产品延伸和业务布局，目前已有部分产品进入收获期。

2、公司研发费用增长情况，未来研发费用率变化趋势？

公司 2023 年 1-9 月研发费用 3.16 亿元，占当期营收比重为 9.91%。

公司研发费用主要用于产品品类拓展和产品升级投入。未来公司将坚持产品产业化方向，集中攻克关键核心技术，进一步优化相关汽车电子产品的智能化水平。预计随着新产品放量，公司营收体量增大，未来研发费用占营收比重增长将趋于平缓。

3、公司研发技术和产品处于行业一流水平，核心评价要素是什么？评价评价评价

(1) 与主机厂商直接对接同步开发平台。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) ASPICE 2 级验证。一般主机厂在进行项目定点时，会对供应商进行 ASPICE 审核，只有通过审核才能获得项目定点。目前科博达为 2 级，获得多个项目定点并成功开发。同时，公司也在一直积极准备组织级的 ASPICE 3 级认证。

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

4、公司氛围灯产品市场空间及客户开拓情况？

氛围灯是座舱内起到装饰作用的环境照明灯。从覆盖范围上讲，氛围灯从座舱内上方单点照明，逐渐向座舱底部、顶部和环绕式发展，单车灯带的需求量显著提升。从功能上讲，车内简单的开关模式的白光照明已经不能满足驾乘者的需要，氛围灯逐步向时尚、智能化发展，颜色也逐步从单色发展至三色，到现在的 64 色全彩氛围灯。根据第三方报告，目前中端新上市车型中，氛围灯的搭载率已经高达 50%。

通过多年的行业深耕和业务布局，公司氛围灯产品客户持续拓展，定点项目不断增加。目前已获得一汽大众、上汽大众、德国大众、红旗、理想、奥迪、比亚迪等项目定点。

5、公司 AGS 产品的市场空间？

公司利用现有的技术优势与市场渠道资源，积极促进智能执行器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。目前，该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，2023 年该产品增长势头良好，1-9 月份实现营业收入同比增长 38%。

6、请介绍 Efuse 产品的功能及公司已获得定点情况？

智能保险丝盒 efuse，主要为子电路或 PC 板提供局部快速响应保护，例如在热插拔系统、汽车应用、可编程逻辑控制器和电池充放电管理中的使用；另外，该产品可提供系统级保护，以防止需要硬性永久关断的大面积严重故障。目前，公司已获得若干主机厂相关车型的项目定点。

7、参股公司科博达智能科技主要经营业务及未来股权安排？

参股公司科博达智能科技可以为主机厂提供汽车智能化技术平台的软件算法与中心域控制器硬件产品，以及相关高性能传感器等产品，同时提供高级别自动驾驶的整套技术解决方案及全栈式技术咨询与服务。目前，科博达智能科技已在自动驾驶域控制器及座舱域控制器领域获得多个项目定点，同时也在积极推进潜在客户沟通。

根据协议，上市公司在同等条件下享有优先收购或受让其他股东持有合资公司股份的权利。

8、公司国际化布局及进展情况？

市场全球化是公司重要发展战略，公司始终立足全球市场布局和定位，产品面向全球一流客户市场。随着国外业务不断增长，根据客户提出的在国外市场就近设厂并提供生产配套的协作要求，公司正在全球范围内积极深化与国外客户的紧密关系，加快公司国际化步伐，公司首个境外工厂已于 10 月底在日本投产。

未来公司将不断优化全球化生产布局，通过优势互补、资源整合、资本合作等方式，加快在欧洲、北美等境外投资布局，构建更加高效的全球供应链体系，进一步提升贴近客户的市场服务能力。

交流过程中，公司与调研者进行了充分沟通，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。

2024 年 1 月 2 日