

科博达技术股份有限公司

投资者调研报告

一、投资者关系记录表(1 月)

序号	日期	来访人单位	接待人员	活动性质
1	2020.1.2	长江证券	事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
2	2020.1.8	申万宏源	董事长柯桂华 董事会秘书谢明东	特定对象调研
		交银施罗德	技术中心于之训 投融资部裴振东 证券事务代表徐萍萍	
3	2020.1.10	东兴证券	董事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
		摩根士丹利华鑫基金		
4	2020.1.14	中信证券	董事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
		华宝基金		
		泓德基金		
		铭基国际		
5	2020.1.16	大家资产	董事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
		华夏基金		
		长江证券		
6	2020.1.17	中银基金	董事会秘书谢明东	特定对象调研

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汽车电子行业情况、公司经营情况、产品情况等，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司汽车电子产品与普通汽车零部件产品的区别？

与普通汽车零部件产品不同，汽车电子产品需根据汽车性能的要求将电子产品的功能嵌入到汽车机械系统，在功能、尺寸、规格等方面需要精准匹配，形成定制化的专用汽车电子产品。因此，打入整车厂商的开发体系并与其合作同步参

与汽车电子产品的开发对汽车电子供应商而言至关重要，代表着整车厂商对供应商研发实力、设计能力和生产水平的认可。

2、汽车电子是否具有行业进入壁垒？

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。汽车电子是典型的技术密集型行业，在研发、设计和生产环节均具备较高的技术能力才能确保产品质量及行车安全，因而掌握行业前瞻性技术是占据行业领先地位的重要因素。汽车电子涉及到电子技术与机械系统的结合，对开发者提出了较高的技术要求。同时，随着汽车电子日益广泛的应用，整车中电子产品数量增长迅速，需要平衡电子产品数量及其兼容性。此外，行业内严格的汽车召回制度也迫使整车厂商提高汽车电子产品质量的门槛。

3、公司和整车厂的合作模式？

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。在上述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。

4、公司电子产品的开发平台情况？

科博达产品是基于 Autosar 标准开发的。Autosar 定义了汽车开放式系统架构，与 CAN 协议不同。CAN 是具体的关于信息交换的通信协议，是信息传输层面的技术协议。信息传输量大、传输速度要求高的控制信号采用 CAN 协议传输，信息传输量小、传输速度要求低控制信号一般采用 LIN 协议传输，LIN 的成本会低。因为 LED 智能前大灯控制器的功能复杂，与上位控制器存在大量的快速信息传输需求，所以 LED 大灯控制器采用 CAN 通信接口。汽车里常用到通信协议还有 FlexRay、MOST 等。

5、在大众市场占有率很高的情况，对于新客户及新产品的布局是怎样的考虑？

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。

6、FPC 产品功能介绍？

FPC 是燃油泵控制系统的简称，属于中小型电机控制系统。FPC 是控制电子燃油泵运行的关键部件，可以实现按需控制燃油压力，让发动机的空燃处于最佳状态，最大限度的节省油耗、减少排放。公司目前是大众集团认可的燃油系统电子产品的中国本土供应商。目前产品配套于大众集团、一汽大众、上汽大众等多款车型。

7、公司股权激励情况？

公司中层及核心骨干员工大多在员工持股平台（3 个）中持有股份，上述股份的锁定期为 3 年。未来，公司会借助资本市场平台，充分发挥平台有效性，制定良好的激励机制，稳定和激励核心骨干员工。

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 2 月 3 日