

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（2020 年 2 月）

序号	日期	来访人单位	接待人员	活动性质
1	2020.2.13	申万证券	事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	电话调研
		银华基金		
		泰达宏利		
		国寿养老		
		长盛基金		
		中金资管		
		大家资产		
		工银瑞信		
2	2020.2.14	汇添富	事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	电话调研
3	2020.2.26	国盛证券	董事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	电话调研
		国泰基金		
4	2020.2.27	申万证券	董事会秘书谢明东 证券事务代表徐萍萍	电话调研
		长江养老		
		华泰资管		
		太平洋资管		
		国投瑞银		

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受疫情影响情况、复工复产情况等，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司受疫情影响及复工情况？

公司春节假期一般 2 周，原定为 1 月 20 日至 2 月 2 日，因本次疫情影响，延期复工一周。根据各地方政府政策，公司及主要子公司已于 2 月 10 日复工。

目前，公司日常经营情况未发生重大变化，市场环境、行业政策未发生重大调整，内部生产经营秩序正常。特别是考虑到材料、成本以及春节的因素，公司在春节假期前准备了两周左右的安全库存；同时，因公司有 40%左右的业务来自于国外，对现有订单影响相对较小；另外，公司产品交货大多为海运，未来不排除通过改变运输方式等缓冲交货问题。

2、现阶段，国内物流对原材料采购的影响？

公司产品的原材料以电子原器件为主，通常提前 3-6 个月制定采购计划，向海外供应商采购。公司现有原材料可以保障目前的生产情况。

3、请介绍公司客户拓展计划？

在与大众集团(包括其下奥迪公司、保时捷汽车、宾利汽车和兰博基尼汽车)、戴姆勒、捷豹路虎、一汽集团、上汽大众、康明斯、潍柴动力等现有客户的基础上，持续挖掘标致雪铁龙集团、宝马汽车、福特汽车、雷诺、现代、起亚等重要客户的全球市场机会。

4、介绍公司产品年降情况？

公司销售的主要产品存在每年例行降价情况，具体降价比例通常在协议、提名信中体现，或按照行业惯例在具体交易中加以实施。一般而言，对于长期稳定供货的产品，整车厂商等终端用户会根据产品的生产效率、生产技术、供货量大小等因素对产品单价每年按照一定比例下调，例行降价的持续时间一般为 3 至 4 年。

5、介绍公司的采购模式？

公司的采购模式主要为自主采购。

(1) 公司在选定合格供应商后，与其签订年度采购框架合同，合同双方签订年度采购价格协议，采购数量根据需求按月下达采购订单。在选择新产品的原材料供应商时，公司会优先考虑合格供应商名录中的供应商。

（2）具体为，营销部制订月度销售计划，经部门经理和中心总监审核批准后，提交制造中心生产管理部制订相应生产计划。后期采购部则根据现有库存及生产计划编制《物料采购计划》进行采购。

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 3 月 9 日