

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 6 月）

序号	日期	来访人单位	接待人员	活动性质
1	2020.6.2	瑞银基金	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
		中信证券		
		富国基金		
		建信基金		
		广发基金		
		兴业证券		
		平安养老		
		上投摩根		
		海通证券		
2	2020.6.5	中国人寿	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
3	2020.6.11	广发证券	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
		华泰证券		
		中银基金		
		景林资产管理		
		海富通		
		大成基金		
		太平资产		
		信诚基金		
		万联证券		
		太平洋证券		

		中信资管		
		方正证券		
4	2020.6.16	易方达	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
5	2020.6.24	西部证券	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍	特定对象调研
		南方基金		
		鑫巢资本		
		平安集团		
		浙商证券		
		诺德基金		
		中信建设		
		宝盈基金		
		浙商基金		
		中庚基金		
		东方证券		
		富安达基金		
		国投瑞银基金		
		彤源投资		
		中信资本		
		招商证券		
		平安资管		
		富国基金		
		光大保德信		
		长信基金		

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 2019 年度及 2020 年第一季度生产经营情况、公司受疫情影响情况、公司主要产品竞争力等情况，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司二季度排产情况及海外受到疫情影响情况？

二季度，国内主机厂基本恢复正常水平；公司二季度经营稳健，个别业务中心实际经营情况甚至略超预期。海外主机厂复工节奏不及国内，对公司二季度有一定影响，具体情况将在半年报中披露。

2、公司是否有底盘控制器相关产品？

公司积极在汽车领域开拓新产品，已参与了小鹏汽车底盘控制器产品 DCC 的研发工作，目前该产品已经实现量产。

3、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。

4、公司客户优势？

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，就倾向于同供应商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保持着紧密稳定的合作关系，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深厚的信任基础。同时，公司积极开拓其他整车厂商，目前已与戴姆勒、捷豹路虎建立了合作关系，且部分新产品已进入福特、宝马、雷诺的供应商体系，未来将进一步拓展合作领域。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。

5、公司产品的产业化壁垒？

（1）汽车电子作为汽车产业与信息技术的结合，面对的是高度市场化竞争

的需求格局。从产业链分工的角度看，汽车电子企业需在保障汽车电子产品质量的同时，最大程度满足整车厂商多元化和规模化的产品需求以应对市场变化。

（2）行业需求特点对汽车电子企业规模化生产能力、生产工艺的专业化水平、生产设备的先进化程度、采购供应链管理能力和产品质量控制能力等方面提出了严格要求。

（3）作为新进者，相比于行业已有的其他成熟汽车电子企业，在生产销售协同效应挖掘、原材料采购供应链管理等方面处于竞争劣势。

6、公司未来三到五年的发展战略规划是什么？

（1）现有业务做大做强。继续做大现有客户业务规模，同时大力拓展本田、丰田、通用等新客户市场，提高市场占有率；

（2）积极拓展新业务机会。对戴姆勒、宝马、保时捷、奥迪、大众、福特、日产等老客户，争取新产品业务机会；

（3）重点围绕境外业务布局、汽车智能化等新技术，通过产业并购或资本合作，整合国内外同行资源，培育和发展新产业，加快业务全球化发展。

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7月1日