

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（2022 年 1 月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2022.01.07	1. 申万宏源 2. 银河基金 3. 农银汇理 4. 好奇投资 5. 华西证券 6. 中欧基金 7. 慎知资产 8. 咏明资产	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
2	2022.01.12	1. 中金公司 2. 睿远基金 3. 中信资管 4. 兴全基金 5. 森锦投资 6. 泽源资产管理 7. 海通资管 8. 博鸿投资 9. 雷根资产 10. 至璞资产 11. 天风证券 12. 长江养老 13. 银湖资产 14. 中泰证券 15. 国泰基金 16. 西部证券 17. 高毅资产 18. 太平养老 19. 钧犀资本 20. 太平洋证券 21. 兴业证券 22. 鸿盛投资 23. 永安国富	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

2、电话调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
----	----	-------	------

1	2022.01.12	1. Polymer Capital	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
2	2022.01.18	1. 国信证券 2. 鹏华基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
3	2022.01.21	1. 加拿大养老金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
4	2022.01.25	1. 国信证券 2. 南方基金	董事会秘书裴振东 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，投资者主要关注公司三季报披露及生产经营情况，公司对有关问题分别进行了解答。

1、2021 年 1-9 月，公司灯控产品中二代、三代产品的销售占比？

公司三代灯控产品销售收入 6.64 亿元，占到前三季度 LED 主光源销售总额的 83.63%。三代产品迭代持续加快，LED 主光源销售中，除雷诺、福特、亮锐等实现少量销售外，三代 LLP 产品和二代 LHC 产品销售比例约为 8.4:1.6。

2、公司前三季度客户结构情况？

目前公司前五大终端客户营收占比约合计为 87%，分别为德国大众、一汽集团、上汽大众、康明斯、潍柴动力。其中，大众集团（包括一汽大众、德国大众、上汽大众）收入占比约 69%，比去年同期下降了约 4.5 个百分点；康明斯、潍柴动力的收入占比均有所提升。

3、公司前三季度国内外收入情况？

2021 年 1-9 月，公司实现营业收入 20.45 亿元，其中，主营业务收入 20.12 亿元。公司主营业务收入中，国内销售 12.74 亿元，占主营业务收入的 63.32%，同比下降 7.39 个百分点；国外销售 7.38 亿元，占主营业务收入的 36.68%，同比增长 27.30 个百分点。

4、公司域控制器产品的研发进展？

公司在域控制器领域有较深的技术基础和积累，截至目前已获得比亚迪若干车型底盘域控制器项目定点。此外，在与域相关技术领域中，公司还获得了多项国内自主品牌若干车型的 DCC（自适应悬架控制器）、ASC（空气悬架控制器）产品定点。以上项目中，配套小鹏的 DCC 产品已批量生产，其他项目正在研发中，尚未 SOP。公司将以底盘域控制技术积累为起点，力争在上述产品领域争取更多客户定点。

5、公司是如何与整车厂和车灯厂合作？

（1）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。

（2）此外，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。

6、ADB 灯控产品和公司 LED 灯控的技术联系？

ADB 是针对远光灯而言的。ADB 的上层决策算法由上位控制器负责，其决策的结果发给下位的 LED 大灯控制器，由 LED 大灯控制器负责具体的驱动算法和光源驱动。科博达的 LED 大灯控制器具备 ADB 驱动功能。

7、公司照明控制器产品与同行相比的竞争优势？

目前，公司产品技术处于全球领先水平，竞争对手主要包括大陆、电装、海拉、法雷奥等全球主要供应商。公司采用差异化的竞争策略。大型公司虽然实力强、规模大，但产品线宽，无法做到单项产品深度聚焦。公司聚焦细分单项领域，避开大型公司核心产品，提升专业技术、提高服务质量，力争在单项产品竞争中超越对手。

8、公司产品的技术难度在哪里？

（1）公司生产的主要是汽车电子产品。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。

（2）产品都是根据主机厂需求研发，需满足其对不同产品的电流、电压、

功率、电容、抗干扰、保护诊断的指标要求。

(3) 另外，汽车电子产品是产品总成的一部分，在功能、尺寸、规格、通讯等方面需要与总成系统精准匹配，形成定制化的专用产品。

目前科博达的光源控制平台和电机控制平台，在全球范围内位于行业一流水平。

9、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。

10、未来电机控制方面的规划与布局情况？

公司在制定产品规划时会综合考虑各种因素，但本质上还是围绕着智能和节能减排两个方向进行产品布局，电机控制系统产品除了目前的 ABC、FPC 等产品外，我们比较看好小微电机智控执行系统，比如主动进气格栅系统 AGS，由于该技术为平台化技术，公司在技术基础上做应用开发，目前已经陆续延展到电池热管理系统、空气流量管理系统等方向上。

另外，随着国六标准的实施，公司在节能减排方面做了较多的布局，具体来说就是低压燃油、进气&排气、排放后处理等产品，已成为新的业务增长点。2021年前三季度，公司国六相关产品销售同比增长超过 30%。

11、整车架构的模块化（域控制器）对公司控制器产品的影响？

(1) 汽车智能化、网联化、电动化、共享化的快速发展使得汽车各项功能越来越丰富，越来越复杂，相应带来汽车电子电气架构模块化的升级，即域控制器的出现。域控制器将很多复杂算法或复杂功能放进模块（域控制器）中，使系统功能集成度得到提高。同时域内部采用统一的接口标准，这样可以让很多零部件成为标准件，既可以降低这些零部件的研发及生产成本，也方便替换备选和增

加供应渠道，还便于整合供应链。

（2）域控制器的出现将减少原有控制器的数量，对于现有控制器产品的功能定义也会有影响。但是，因为照明系统控制器的功能以终端控制和驱动为主，这部分功能大部分都不会被收入模块中，因此我们预计，模块化对照明系统控制器产品的影响较小。同时，我们认为模块化发展带来的汽车电子产品标准化趋势，将会给公司带来更多的市场机会。

12、公司 2022 年的几个业务增长点？

2022 年，外部市场环境逐渐改善，公司有望迎来如下几个新的业务增长机会：首先，灯控产品逐步在宝马、福特、雷诺批量配套使用；新开发成功的多个智能光源产品逐步在上汽大众、一汽大众 ID 4 多款车型配套使用；USB 产品在手订单上量；商用车排放后处理产品中新产品逐渐起量；AGS 产品平台化后，销量逐渐提升。

其次，随着芯片供应紧缺缓解、南北大众市场需求和生产有望呈现恢复性增长，预期将带动公司灯控、电磁阀等产品同步增长。

13、公司未来 3~5 年的发展战略规划？

（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。

2022 年 2 月 10 日