

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 4 月）

1、电话调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2022.04.24	1. 兴全基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍 首席技术专家于之训
2		2. 海南泽兴	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍
3	2022.04.26	1. 兴业证券 2. 华西证券 3. 中信证券 4. 信达证券 5. 国信证券 6. 国金证券 7. UBS 8. 太平洋证券 9. 施罗德基金 10. 中金公司 11. 中泰证券 12. 海通证券 13. 兴业证券 14. 东北证券 15. 西部证券 16. 东财证券 17. 首创证券 18. 佐誉资产 19. APS 20. 汇添富	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
4		1. 国联证券 2. 中融基金 3. 中银基金 4. 民生加银 5. 海通证券 6. 高新百诺 7. 易米基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

		8. 中庚基金 9. 青岛长铭基金 10. 兴业证券 11. 东财证券	
5	2022.04.27	1. 国联证券 2. 中银基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
6		1. 中信建投 2. 泰康资产	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
7	2022.04.28	1. 国信证券 2. 宝盈基金 3. 创金合信 4. 广发基金 5. 光大证券 6. 国投瑞银 7. 富国基金 8. 国寿安保 9. 国泰基金 10. 农银汇理 11. 兴业基金	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍
8		1. 中金公司 2. 嘉实基金	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，公司对 2021 年度及 2022 年第一季度生产经营情况进行了概述，并对投资者有关问题进行了解答。

1、公司目前经营情况如何？上海工厂是否有受到疫情影响？

公司日常经营情况未发生重大变化，行业政策未发生重大调整，内部生产经营秩序正常。上海工厂自 3 月 18 日开始封闭式管理，近 200 名员工一直在厂区维持生产运营，海外发货基本正常。截至目前，我们对全年经营业绩持乐观态度。

2、公司 2021 年度及 2022 年一季度灯控产品分品类销售情况？

2021 年度，照明控制系统实现销售收入 13.80 亿元，占主营业务收入（27.40 亿元）的 50.36%，毛利率 33.05%。其中，HID 主光源 5076 万元，LED 主光源 10.73 亿，LED 辅助光源 1.62 亿元，LED 尾灯 841 万元，LED 氛围灯 8,592 万元。

2022 年第一季度，照明控制系统实现销售收入 3.68 亿元，占主营业务收入（7.26 亿元）的 50.66%，毛利率 35.03%。其中，HID 主光源 1,294 万元，LED 主光源 2.9 亿，LED 辅助光源 3,961 万元，LED 尾灯 484 万元，LED 氛围灯 2,030 万元。

3、公司 2021 年度及 2022 年一季度电机控制系统销售拆分情况？

2021 年度，电机控制系统实现销售收入 6.05 亿。其中，中小型电机控制实现收入 1.32 亿，机电一体化产品实现收入 4.72 亿元。

2022 年一季度，电机控制系统实现销售收入 1.62 亿。其中，中小型电机控制实现收入 4302 万元，机电一体化产品实现收入 1.19 亿元。

4、公司 USB 产品 2021 年度及 2022 年一季度销售情况，未来客户结构是否会有变化？

公司 USB 产品 2021 年度实现销售收入 1.32 亿元，2022 年一季度销售收入 4,600 万元。

公司 USB 产品目前是单项产品中，覆盖客户范围最广的产品。2021 年度，公司获得广汽丰田产品定点，为下一步进入丰田全球平台和产品市场占有率进一步提高打下了良好基础。另外，之前获得的全球头部新能源品牌主机厂的 USB 定点项目，已于 21 年四季度 SOP，预计今年会爬坡起量。

5、公司 AGS 产品 2021 年度及 2022 年一季度销售情况，未来该产品的市场空间？

公司 AGS 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。2021 年度整体销售情况较好，全年实现销售收入 1,800 万元，同比增长 180%，2022 年一季度实现销售 850 万元。

智能执行器（AGS）是接收信号的自动化操作机构，是未来汽车智能化过程中不可缺少的主要零件，其在汽车上的应用前景非常广阔，可以广泛应用于车内外空气流量管理、新能源汽车热管理与自动充电接口等各系统智能化的功能，预计 2025 年全球市场规模约 300 亿元。公司将利用智能执行器现有的技术优势与市场渠道资源，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。

6、公司 2021 年度几大终端客户情况？

得益于新产品拓展，公司客户销售结构进一步优化。2021 年度，终端客户大众全球的产品销售占比由上年 74.33%下降到 69.73%。具体来看，大众集团(The Volkswagen Group)、一汽大众、上汽大众销售占比分别为 27.17%、24.31%、18.26%；另外，康明斯销售占比 9.46%、潍柴动力销售占比 7.80%。

7、公司电磁阀产品 2021 年度及 2022 年一季度销售情况？

公司电磁阀产品由控股子公司嘉兴科奥进行生产，目前主要供货南北大众。2021 年度实现销售收入 2.55 亿元，同比下降 32%；2022 年一季度实现销售收入 7,185 万，同比增长 38%，环比下降 5.94%。

8、宝马、福特、雷诺几个车型产品 2021 年、2022 年一季度实现营收情况及 2022 年放量节奏？

福特、雷诺、宝马的灯控产品均已量产。产量爬坡主要取决于主机厂配套车型的销售情况。受缺芯影响，宝马尾灯、雷诺前大灯、福特前大灯产品 2021 年放量速度较慢，2021 年度实现销售约 1,300 万元。2022 年一季度已实现销售收入约 1,200 万元。宝马尾灯、雷诺前大灯、福特前大灯灯控产品 2022 年预计均可达到 20~50 万的销量（装配量）。上述数据仅为预测数据，实际情况受到产品对应车型实际销量的影响，存在不确定性。

9、公司灯控产品新增项目定点情况？

最近，公司获得宝马全球平台下一代车型的前灯及尾灯控制器项目定点，生命周期预计总量 4,500 万只/套，拟于 2025 年底前量产。

10、公司域控制器产品的研发进展及量产节奏？

公司目前在国内底盘控制器和底盘域控制器市场处于领先地位，在已获得小鹏、吉利、比亚迪及国内头部自主品牌等多个客户产品定点基础上，正在积极开拓国际市场客户；同时，域控制器产品顺利延伸到车身领域，并已获得国内一家国新能源车企业后续车型车身域控制器定点。

2022 年度，计划 5 个底盘控制相关项目转产，预计销售收入 1 亿左右。

11、公司底盘域和车身域产品的装配情况？

目前从公司已获得的定点项目来看，底盘域控制器一车装配 1 个，车身域控

制器一车装配 2 个。底盘域和车身域控制器产品单价较高。从客户定点情况来看，预计市场销量及未来利润贡献前景较为可观。

12、公司与主机厂商谈原材料涨价补贴进展情况？

近期公司确实在和主机厂谈原材料涨价的补贴问题。目前，有些主机厂已有明确回复，会给予一定金额的补贴（一次性收入补贴或 2022 年产品提价的方式），还有些主机厂仍在就金额商谈中，总体情况比较乐观。另外，也有部分客户同意暂停今年的年降。上述问题正在逐一落实中。

13、公司国六产品客户及产品研发放量情况？

公司商用车国六客户主要是潍柴和康明斯，产品包括电子节气门、HC 喷射系统、尿素品质传感器、排气智能控制系统等。相关产品客单价差距较大，根据产品类型及配置情况，从几十到几百不等，智能控制产品客单价较高。电子节气门及排气智能控制产品在之前已稳定贡献利润。HC 喷射系统和尿素品质传感器产品均已完成研发，逐渐进入批产节奏。尿素品质传感器已在一汽解放正式装配，潍柴预计可在今年上半年结束跑车实验；HC 喷射系统主要供应潍柴，预计最晚今年年底前装备。

14、公司今年的几个业务增长点？

今年，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、CC、AUDI A3、途昂等车型正式配套使用；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。

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 5 月 5 日