

# 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（2023年9月）

#### 1、特定对象调研

| 序号 | 日期         | 来访人单位   | 接待人员                                |
|----|------------|---|-------------------------------------|
| 1  | 2023.09.05 | 1. 国信证券<br>2. 交银基金  | 董事会秘书裴振东<br>首席技术执行官于之训<br>证券事务代表徐萍萍 |
| 2  | 2023.09.06 | 1. 华泰证券<br>2. 睿远基金<br>3. 国泰基金<br>4. 易方达<br>5. 建信基金<br>6. 嘉实基金<br>7. 华泰柏瑞<br>8. 远信投资 | 董事长柯桂华<br>董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍     |
| 3  |            | 1. 太平资产<br>2. 长城证券<br>3. 东方财富<br>4. 德邦证券<br>5. 华福证券<br>6. 国金证券                      | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍               |
| 4  |            | 1. 恒越基金<br>2. 银河基金  | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍               |
| 5  |            | 1. 兴全基金   | 董事长柯桂华<br>董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍     |
| 6  | 2023.09.15 | 1. 华西证券<br>2. 泰康资产<br>3. 泰康基金<br>4. 泰康资产香港  | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍               |
| 7  |            | 1. 中金公司<br>2. 国寿资管  | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍               |

|    |            |   |                       |
|----|------------|---|-----------------------|
| 8  | 2023.09.19 | 1. JP Morgan 资产管理<br>2. JEFFERIES<br>3. Point 72  | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍 |
| 9  | 2023.09.21 | 1. 中信证券<br>2. 俾斯麦资本<br>3. 华夏基金<br>4. 东北证券   | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍 |
| 10 | 2023.09.26 | 1. 万家基金<br>2. 兴业基金<br>3. 浙商基金<br>4. 聆泽基金<br>5. 玖鹏资产<br>6. 明泽资本<br>7. 兴业自营<br>8. 元泓投资<br>9. 申万资管<br>10. 瑞达基金<br>11. 源峰基金<br>12. 浙商证券<br>13. 西部证券<br>14. 东海自营 | 董事会秘书裴振东<br>证券事务代表徐萍萍 |

## 2、走进上市公司活动

| 序号 | 日期         | 来访人单位  | 接待人员                  |
|----|------------|--|-----------------------|
| 1  | 2023.09.21 | 1. 德邦证券<br>2. 贰拾壹点<br>3. 华宝证券<br>4. 荣疆投资<br>5. 睿沅资产<br>6. 石舍资产 | 董事会秘书裴振东<br>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，投资者关注的主要事项包括公司经营情况、产品情况、研发情况等，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司研发技术和产品处于行业一流水平，评价核心要素是什么？

(1) 与主机厂商直接对接同步开发平台。全球主要主机厂商一般要求零部件供应商采用 Autosar 开发平台进行产品开发，科博达是国内较早具备该能力的为数不多的供应商之一。

(2) ASPICE 2 级验证。一般主机厂在进行项目定点时，会对供应商进行 ASPICE 审核，只有通过审核才能获得项目定点。目前科博达为 2 级，获得多个项目定点并成功开发。同时，公司也在一直积极准备组织级的 ASPICE 3 级认证。

(3) 与外资相比，本地化的响应速度和服务水平给科博达带来了综合性价比的提升。

## 2、新客户及新产品的布局是怎样的考虑？

新产品做布局，老产品做提升。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。另外，公司顺应智能化趋势，利用在控制器领域的经验和供应链优势，早几年就开始在域控领域做产品延伸和业务布局，目前已有部分产品进入收获期。

## 3、2023 年上半年前五大终端客户情况？

2023 上半年，公司前五大终端客户合计营收占比 75.69%，同比下降 8.29 个百分点。其他客户营收占比提升至 24.31%。

具体来看，前五大客户分别为德国大众、一汽集团、上汽大众、康明斯、理想汽车。大众集团营收占比合计为 62.8%，较年初下降约 7 个百分点。值得关注的是，理想汽车首次超过潍柴动力进入前五大客户，营收占比超过 5%。

## 4、公司域控产品可提供哪些解决方案？

(1) 域控制器是原来很多分布式控制器的集成，是将原来的控制器进行系统的融合。域控的输入、输出非常多，在硬件设计、软件开发、结构设计等方面复杂度大大提高。还要兼顾系统的高性价比，设计难度大大增加。科博达生产的域控产品可以提供硬件、底层软件、中间件，上层应用软件一般由主机厂负责。

(2) 公司底盘控制产品主要包括 DCC、ASC、底盘域产品。公司底盘控制产品在手订单充沛，随着主机厂配套车型下线放量，未来有望迎来持续增长。同时，配套理想的车身域产品二季度快速放量，预计明年收入贡献增量较大。

## 5、车身域产品可以实现哪些功能？

在电子电器架构下，一般把全车的电子电气架构分为五个域：动力域、底盘域、车身域、座舱域和自动驾驶域。

目前车身域控制器主要控制各种车身功能，包括但不限于对于内饰灯、车门锁、车窗、天窗、雨刮器、电动后备箱、智能钥匙、空调、天线、网关通信等的控制。具体产品一般根据客户要求，对相关功能进行组合和优选。

#### 6、公司的 USB 产品市场空间如何？

我们认为，随着汽车电动化、智能化、网联化持续升级，汽车电子设备与音乐、地图等功能共享需求日益增加，车载 USB 已成为刚需。目前 USB 产品的单车装配量也迅速增长，很多车型单车装配多个 USB。根据第三方研究数据，当前全球 USB 市场规模达 460 多亿元，未来，车载 USB 尤其是高价值量的含通信模块车载 USB 有很大市场空间。

公司 USB 产品包括充电 USB 模块和 USB HUB 数据通信模块，同时，自主研发的支持大功率充电的 USB PD 产品也已实现供货。

#### 7、参股公司科博达智能科技主要经营业务及项目定点情况？

参股公司科博达智能科技主要可以为主机厂提供汽车智能化技术平台的软件算法与中心域控制器硬件产品，以及相关高性能传感器等产品，同时提供高级别自动驾驶的整套技术解决方案及全栈式技术咨询与服务。

目前，科博达智能科技已在自动驾驶域控制器及座舱域控制器领域获得 2 个项目定点，同时也在积极推进潜在客户沟通。

#### 8、公司如何看待目前智能驾驶的竞争情况？

首先，自动驾驶市场空间很大，市场的参与者众多，但是目前仍处于起步阶段，尚未形成垄断格局，包括传统的汽车电子供应商也在市场中参与竞争；其次，目前智驾相关产品还在不断迭代，技术也在不断进步，技术的可靠性和给客户提供的价值仍在不断摸索中，在这个过程中不能适应变化的企业会逐渐落后；再次，智能驾驶产品目前的配置率总体还是比较低，整个市场规模呈扩大趋势。最后，我们认为，自动驾驶相关技术发展成熟期会形成多家企业并存格局。

#### 9、公司国际化布局及进展情况？

今年上半年，公司稳步推进首个境外设厂的日本工厂落地，为有效控制投资风险，降低投资成本，日本公司通过当地企业 KAGA ELECTRONICS CO., LTD 合作，采用委托代工生产方式，为境外设厂模式创新开启了有益探索。

公司将继续立足于全球化发展，大力推进国内外业务均衡发展，在保持国外业务不断增长同时，根据国外客户就近设厂的生产协作要求，通过并购、股权合作或代工生产等方式加快在欧洲、北美等境外设厂的步伐，以更好服务于全球市场客户，为公司进一步全球化发展做好充分准备。

交流过程中，公司与调研者进行了充分沟通，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。

**2023年10月9日**