

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（2021年1月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2021.01.08	西部证券 兴业全球基金 中欧基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
2	2021.01.14	中信证券 中信资本 中金公司 中信理财 天弘基金 至璞资产管理 Fullerton 国泰君安 汇丰晋信基金 安信基金 建信理财 国华人寿 国投瑞银 农银汇理 申港证券 时机资本 诺德基金 博时基金 景顺长城 新活力资本 高熵资本 海通资管 财通证券	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍
3	2021.01.22	中信证券 Rheos Capital Works（电话调研） 施罗德	董事会秘书裴振东 技术中心于之训 证券事务代表徐萍萍
4	2021.01.26	东北证券 中庚基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

5	2021.01.29	华泰证券 海通证券 诺德基金 太平洋证券 交银人寿 国金证券	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产品战略及生产经营情况，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司中期（3-5 年）经营目标？

通过未来五年的努力，逐步建立科技与资本并驱的发展机制，在全球范围内通过资本联合和资源整合，不断引入新伙伴、新资源、新模式，建立结构多元、优势互补的产业链，争取实现“全球化经营、百亿级规模、同行业领先”的经营目标。

2、行业竞争格局情况？

汽车电子行业总体体量大，但行业参与者相对较少。

（1）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。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。

（2）随着绿色光源 LED 产品推广、电机智能控制运用范围增大和领域增广，在燃料动力、新能源、自动驾驶等技术升级的趋势下，我们在细分领域的差异化竞争策略决定公司产品未来增量可期。

3、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。

4、公司的核心竞争力是什么？

(1) 公司在汽车车灯控制、电子控制技术等技术领域领先，处于全球第一梯队；

(2) 公司拥有全球一流的客户资源和渠道；

(3) 公司产品具备较高的性价比。

5、公司的客户优势具体是什么？

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等客户一直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汽车、宝马汽车、雷诺汽车的供应商体系，未来将进一步拓展合作领域。

6、公司灯控、机电、车载电子产品未来的增长来源？

灯控：除了大众集团大灯和日间行车灯外，福特大灯、雷诺大灯、宝马尾灯均为全球平台项目，预计 21 年下半年批产；同时，公司内部照明控制系统，已于 2020 年开始部分系列产品的量产，预计今年会逐渐上量，贡献收入。

机电：目前新品销售快速增长，由于电机控制系统产品广泛运用于汽车各个系统，后续潜在增长空间很大；当前产品主要批量供应大众，未来有望向其他主机厂客户推广，开拓新的增长空间。

车载电子：车载 USB 产品，市场这两年快速增长。因其兼有充电、数据传输、点烟器等多功能，且使用方便、连接灵活，正在越来越多汽车上普及，装配率越来越高，很多车型单车装配多个 USB，包括充电 USB 模块和 USB HUB 数据通信模块，未来市场有望继续保持较快增长。。

7、公司芯片采购情况？

公司主要芯片供应商包括 ON、INFINEON、RENESAS、NXP，大多签署供应长期协议，并锁定价格。车用芯片供给紧张，短期对公司采购有一定影响，但尚未影响生产，总体可控。目前，公司与供应商保持良好沟通，积极协调备货。

8、AGS 产品在电动车上是否有延续趋势？

我们认为这个趋势是延续的。AGS 的作用是节能减排，可使用在传统燃油车和新能源汽车上。

AGS 在电动车上主要作用为降低风阻、控制电机、电池温度，有助于提升纯电动车续航。有研究报告显示，用 AGS 的纯电动车，能够提升续航 3%。我们也从近期上市的长续航纯电动车上看见配套 AGS，如蔚来的 EC6、小鹏的 P7、上汽的 ER6。

9、电机控制产品的核心竞争力是什么？未来发展预期？

(1) 电机控制系统的核心为电机控制策略，算法和软件的平台化是该类产品的核心竞争力。

(2) 随着电子技术广泛应用于汽车，电机在汽车上的应用越来越广泛；平均每辆车电机使用量在 30-40 个，部分高档车电机使用量高达 80 个；随着安全、舒适、环保等要求的日益提高，相关电机产品将迎来同步快速增长。

10、公司灯控产品中三代和二代的比例？HID 的情况？

公司三代产品切换速度较快。截至 2020 年三季度，在 LED 主光源中，灯控三代产品 LLP 和二代产品 LHC 的比例约为 7:3。HID 产品在照明控制系统中的收入占比已不到 10%。

11、公司产品用到的原材料包括哪些？

公司生产的汽车电子产品所用的原材料为主要包括电子元器件（电阻、电感、电容、IC、芯片、晶振等）、PCB 和压铸件、注塑件、密封件等各类结构件。

12、公司与自主品牌及新势力车企合作情况？

公司参与了小鹏汽车底盘控制器产品 DCC 的研发工作，该产品已于 2020 年量产。另外，公司和理想、华人运通、拜腾、长城欧拉、东风岚图、恒大、红旗（电动车）均有产品合作。

13、公司利润率行业领先的原因？

以下因素综合作用使得公司整体利润水平保持在相对稳定水平：

（1）产品销量具有规模效应，公司在采购端的议价能力较高，原材料采购大多为直供；

（2）设计水平和生产工艺领先，产品的单位成本具有相对优势；

（3）执行的大客户战略使得公司具有较强的期间费用控制能力。

14、公司研发投入计划？

从公司角度来看，人力投入不是成本，而是一种投资。公司会根据销售增长、经营业绩指标等因素综合考量人力资源的投入，未来希望能够在增加研发投入的基础上稳定毛利率和利润水平。

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。

2021年2月1日