

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（2025 年 5 月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2025.05.14	1. Brilliance capital 2. 兴业证券 3. 长盛基金 4. 富安正基金 5. 东吴证券 6. 中欧基金 7. 明润投资 8. 彬元资本 9. 太平资产	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
2	2025.05.21	1. 施罗德基金 2. 华泰证券	首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍

2、电话会议

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2025.05.13	1. 国泰证券(研究部) 2. 野村投信 3. 富兰克林华美投信 4. Cyber Atlas Capital 5. 台新投信	证券事务代表徐萍萍

3、券商策略会

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2025.05.06	1. 天风证券 2. 交银基金 3. 德邦基金 4. 青骊投资 5. 财通资管 6. 保银投资 7. 龙全投资 8. 圆信永丰	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

		9. 华商基金 10. 和谐汇一 11. 永赢基金	
2	2025.05.28	1. 民生证券 2. 上银基金 3. 北大方正人寿保险 4. 浙商资管 5. 鹏扬基金 6. 天治基金 7. Brilliance capital 8. 建顺投资 9. 长江资管	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 2024 年度及 2025 年第一季度经营情况、产品情况、战略布局等，公司对有关问题分别进行了解答。

1、2024 年度及 2025 年第一季度，公司国内和海外收入情况？

2024 年度，公司主营收入 57.60 亿元，其中国内销售 38.39 亿元，占主营业务收入的 66.65%，同比增长 26.48%；国外销售 19.21 亿元，占主营业务收入的 33.35%，同比增长 32.14%。

2025 年第一季度，公司主营收入 13.24 亿元，其中国内销售 8.62 亿元，占主营业务收入的 65.07%，同比下降 5.85%；国外销售 4.62 亿元，占主营业务收入的 34.93%，同比下降 0.88%。

2、2024 年度及 2025 年第一季度前五大终端客户情况？

公司持续优化客户及产品结构，新势力车企销售占比稳步提升。

2024 年度，前五大终端客户合计营收占比 65.15%，其他客户营收占比提升至 34.85%。2025 年第一季度，前五大终端客户合计营收占比 64.82%，其他客户营收占比提升至 35.18%。

具体来看，前五大客户包括德国大众、一汽集团、上汽大众、理想汽车、康明斯。

3、公司 2024 年度定点项目及客户情况？

2024 年度，公司共获得奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、ODM、康明斯、理想、小鹏、一汽红旗、极氪、长城、长安等国内外客户新定点项目预计整个生命周期销量 1.2 亿多只，其中奔驰、宝马、奥迪、大众等全球项目整个生命周期销量预计 7,300 多万只。

4、公司研发费用增长情况，未来研发费用率变化趋势？

公司研发投入持续增长，近三年研发费用复合增长率 10.34%。公司 2022 年度~2024 年度研发费用分别为 3.74 亿元、4.44 亿元及 4.56 亿元，占当年营收比重分别为 11.06%、9.59%及 7.64%。

公司研发费用主要用于产品品类拓展和产品升级投入。未来公司将坚持产品化产业化方向，集中攻克关键核心技术，进一步优化相关汽车电子产品的智能化水平。预计随着新产品放量，公司营收体量增大，研发费用占营收比重变化将趋于平缓。

5、公司域控产品 2024 年度及 2025 年第一季度相关产品销售情况？

2024 年度及 2025 年第一季度，公司域控产品实现销售收入分别占能源管理系统产品的 85.54%和 83.57%。其中，底盘控制产品（主要包括 DCC、ASC、底盘域产品）在手订单充沛，随着主机厂配套车型下线放量，2025 年度有望迎来持续增长。

6、公司收购捷克 IMI 公司 100%股权的原因？

本次收购捷克 IMI 公司 100%股权能够实现科博达短期内完成境外设厂的目的，有效降低当前逆全球化、供应链不确定性等不利因素的影响，大幅提升公司的核心竞争力与抗风险能力。另外，通过本次收购，标的公司可以进入科博达现有的客户渠道，依托其成熟的采购、质控、运营等管理体系，迅速实现产品交付；同时，标的公司成熟的管理团队与员工队伍将成为科博达后续产品生产项目快速引入的坚实基础，全面发挥标的公司与科博达的协同效应。

7、公司收购捷克 IMI 公司交易框架有哪些亮点？

本次交易框架的设立充分考虑到上市公司未来业务导入节奏、标的公司业务平稳过渡及成本覆盖等事项。德国科博达拟以现金方式收购捷克 IMI 公司 100%的股权。本次收购以保留捷克 IMI 公司的房产、部分生产设备等固定资产为基

础；为保证后续业务的快速导入，留用 165 名员工。为确保科博达自有业务导入期间持续产生收入，捷克 IMI 公司将在交割后阶段性为 IMI 集团提供代工服务（代工产品为捷克 IMI 公司原已获取的部分产品订单；该部分产品订单将作为本次交易的先决条件全部剥离至 IMI 集团）。在此股权收购的框架下，剥离所有与本次交易无关的资产和负债。

8、公司核心竞争优势是什么？

（1）优质的客户资源和稳定的客户关系。公司拥有众多国内外一流整车厂客户，并与主要终端用户保持了长期紧密的合作关系。

（2）充足技术储备和领先的研发能力。公司拥有达到国际先进水平的汽车电子产品开发实力，可与整车厂商车型开发平台直接对接。

（3）卓越的产品品质和高效的客户响应体系。在产品生产制造方面，公司具备完整的产品工程设计与设备开发能力，可满足全球知名整车厂商对于生产工艺的严苛标准。

（4）一流的供应链资源和高效的供应链管理能力和。公司拥有全球领先的供应链资源，已与全球 30 多家知名汽车电子器件供应商建立了战略合作关系。

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。

2025 年 6 月 3 日