

关于科博达技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券

申请文件的审核问询函的回复

众会字(2026)第 05119 号

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 2 月 5 日出具的《关于科博达技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）〔2026〕51 号，以下简称“问询函”“审核问询函”）已收悉。

众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”“申报会计师”“众华”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行回复说明。具体回复内容附后，请予审核。

除另有说明外，本回复中使用的释义或简称与《科博达技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中的含义相同。

问题 1：关于本次募投项目及融资规模

根据申报材料，1) 本次拟募集资金总额不超过 149,074.00 万元，将投资于“科博达智能科技（安徽）有限公司汽车中央计算平台与智驾域控产品产能扩建项目”（以下简称域控项目）、“科博达（安徽）汽车电子有限公司基地建设（二期）及汽车电子产品产能扩建项目”（以下简称安徽扩产项目）、“浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目”（以下简称浙江扩产项目）、“科博达技术股份有限公司总部技术研发及信息化建设项目”（以下简称信息化项目）及补充流动资金。2) 域控项目实施主体为控股子公司安徽智科，公司通过持有上海智科 80% 股权而间接控制安徽智科 100% 股权，上海智科设立时未由发行人控股；2025 年 9 月，公司以 3.45 亿元向实控人控制的上海恪石收购上海智科 60% 股权，涉及业绩承诺。3) 域控项目达产后预计年营业收入 574,270.02 万元，税后内部收益率 17.11%；安徽扩产项目达产后预计年营业收入 81,345.89 万元，税后内部收益率 16.89%；浙江扩产项目达产后预计年营业收入 436,045.49 万元，税后内部收益率 18.01%。

请发行人：（1）说明本次募投项目相关产品的报告期内收入规模、业务稳定性和现有产能利用情况，分析是否属于现有成熟产品；如涉及产品升级迭代或者新产品的，说明本次募投产品在原材料、生产设备、技术工艺、客户拓展、细分应用领域等方面与现有产品是否具备协同性，相关项目研发和产业化进展情况，本次募投项目实施是否存在重大不确定性；（2）“域控项目”涉及的中央计算平台和智驾域控的具体内容，以及 AI 技术的应用领域及实现功能，对公司现有业务及产品的具体影响，说明该项目产品研发过程、技术来源、人员投入、意向协议客户及执行过程等；（3）科博达安徽基地建设一期项目的最新建设进度、投资安排及达产情况，一期项目与本次募投项目的区别及联系，资金使用及效益能否明确区分，是否存在重复投入；“信息化项目”具体建设内容、技术来源，以及公司现有业务及产品的具体影响；（4）结合本次募投各产品的市场竞争格局、供需情况及发展趋势、公司相关产品市占率和产销情况，本次募投产品在手订单及意向性协议、项目定点对新增产能的覆盖率等，分析本次新增产能规模的合理性，是否存在产能消化风险；（5）结合标的公司收购前的财务

数据、员工结构、设备及场地、技术研发阶段、客户情况、盈利预测及同行业可比案例等，分析是否存在利用上市公司的资金、技术、人员、渠道、客户等资源的情形，说明向关联方收购上海智科 60%股权交易定价的公允性，业绩承诺的补偿方式及履约保障措施的有效性及其合理性，是否已充分考虑本次公司单方面提供借款的影响，是否有助于维护上市公司利益；说明域控项目实施主体为发行人与控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员的亲属共同投资公司的必要性和合理性，关联交易决策程序及信息披露是否符合相关规定；（6）结合募投产品效益测算过程、主要参数及选取依据、报告期内同类产品的产能情况及实际效益等，说明本次效益测算是否合理、审慎；（7）说明公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源，是否拟使用募集资金进行置换；结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，说明本次融资规模的合理性。

请保荐机构对问题（1）-（4）进行核查并发表明确意见。请保荐机构及发行人律师根据《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 8 条对问题（5）进行核查并发表明确意见。请保荐机构及申报会计师根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条对问题（6）进行核查并发表明确意见。请保荐机构和申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条对问题（7）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（六）结合募投产品效益测算过程、主要参数及选取依据、报告期内同类产品的产能情况及实际效益等，说明本次效益测算是否合理、审慎

1、募投产品效益测算过程、主要参数及选取依据

（1）域控项目

域控项目产品单价、销售数量、成本、毛利率、费用率等关键指标的测算依据如下：

主要参数	估算依据
产品单价	以公司定点协议约定价格为参考基准，基于谨慎性原则，并考虑未来市场竞争进行年降确定
销售数量	以产品下游市场需求、定点订单、市场规模及合理的市占率，并结合公司产品历史销售数量为参考基准，基于谨慎性原则确定
毛利率	以公司或市场同类型产品的毛利率为参考基准，基于谨慎性原则确定
直接材料	根据历史采购价格并结合项目情况按照占收入的比例进行测算
直接人工	根据项目需要配置的直接生产人员，结合公司薪酬水平及薪酬政策进行测算
制造费用	根据公司历史水平并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。其中，折旧：房屋建筑物按 20 年，机器设备、生产辅助设备、电子设备均按 5 年，仓储设备、光伏设备按 20 年，残值率均为 5%进行折旧；摊销：软件按 10 年进行摊销，长期待摊费用按 5 年进行摊销
销售费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定
管理费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定
研发费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定

域控项目达产年预计形成营业收入 574,270.02 万元，预计实现内部收益率 17.11%（税后），投资回收期（含建设期）8.92 年（税后）。效益测算过程如下：

① 营业收入

域控项目产品营业收入根据产品产能*单价计算得出，产品单价为根据定点协议约定价格并考虑未来市场竞争进行年降。产能和销量根据定点订单，结合生产线、设备及对应产线、设备生产能力预测项目规划确定。

② 营业成本

域控项目所生产产品的营业成本系考虑了实际生产过程中需要直接材料、直接人工、制造费用等因素确定的。

直接材料：根据历史采购价格并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。

人工成本：根据项目需要配置的直接生产人员，结合公司薪酬水平及薪酬政策进行测算。

制造费用：根据公司历史水平并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。

③期间费用

公司报告期合并口径的期间费用率如下：

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
管理费率	3.76%	4.12%	5.00%	5.34%
研发费率	8.05%	8.61%	10.63%	11.21%
销售费率	0.93%	2.05%	1.70%	2.04%

域控项目期间费率参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行测算，管理费率为 1.20%，研发费率为 4.90%，销售费率为 1.50%。域控项目涉及产品在公司整体收入结构中目前占比较小，且仍处于快速发展阶段，因此与公司整体的费用率存在一定差异。

④税费

增值税销项税率为 13%，直接材料、燃料及动力设备购置、建筑工程等按照实际发生的科目和该科目对应的增值税率计算。税金及附加包括：城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，分别按应交流转税的比例计算。企业所得税按利润总额的比例估算，域控项目所得税率为 25%。

⑤利润

域控项目达产年利润情况具体如下：

序号	项目	公式	达产年
1	营业收入（万元）	A	574,270.02
2	营业成本（万元）	B=C+D+E	505,931.72
2.1	直接材料（万元）	C	470,901.42
2.2	直接薪酬（万元）	D	6,316.80
2.3	制造费用（万元）	E	28,713.50
3	毛利润（万元）	F=A-B	68,338.30
4	毛利率（%）	G=F/A	11.90

(2) 安徽扩产项目

安徽扩产项目产品单价、销售数量、成本、毛利率、费用率等关键指标的测算依据如下：

主要参数	估算依据
产品单价	以公司历史同类型产品的销售单价为参考基准，基于谨慎性原则，并考虑未来市场竞争进行年降确定
销售数量	以产品下游市场需求、定点订单、市场规模及合理的市占率，并结合公司产品历史销售数量为参考基准，基于谨慎性原则确定
毛利率	以公司或市场同类型产品的毛利率为参考基准，基于谨慎性原则确定
直接材料	根据历史采购价格并结合项目情况按照占收入的比例进行测算
直接人工	根据项目需要配置的直接生产人员，结合公司薪酬水平及薪酬政策进行测算
制造费用	根据公司历史水平并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。其中，折旧：房屋建筑物按 20 年，机器设备、生产辅助设备、电子设备均按 5 年，仓储设备、光伏设备按 20 年，残值率均为 5%进行折旧；摊销：软件按 10 年进行摊销，长期待摊费用按 5 年进行摊销
销售费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定
管理费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定
研发费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定

安徽扩产项目达产年预计形成营业收入 436,045.49 万元。项目预计实现内部收益率 18.01%（税后），投资回收期（含建设期）8.86 年（税后）。效益测算过程如下：

① 营业收入

安徽扩产项目产品营业收入根据产品产能*单价计算得出，产品单价以历史同类型产品的销售单价为参考基准并考虑未来市场竞争进行年降。产能和销量根据定点项目，结合生产线、设备及对应产线、设备生产能力预测项目规划确定。

② 营业成本

安徽扩产项目所生产产品的营业成本系考虑了实际生产过程中需要直接材料、直接人工、制造费用等因素确定的。

直接材料：根据历史采购价格并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。

人工成本：根据项目需要配置的直接生产人员，结合公司薪酬水平及薪酬政策进行测算

制造费用：根据公司历史水平并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。

③期间费用

公司报告期合并口径的期间费用率如下：

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
管理费率	3.76%	4.12%	5.00%	5.34%
研发费率	8.05%	8.61%	10.63%	11.21%
销售费率	0.93%	2.05%	1.70%	2.04%

安徽扩产项目期间费率系参考公司历史期间费用率进行测算，管理费率为 3.50%，研发费率为 6.80%，销售费率为 1.40%。

④税费

增值税销项税率为 13%，直接材料、燃料及动力设备购置、建筑工程等按照实际发生的科目和该科目对应的增值税率计算。税金及附加包括：城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，分别按应交流转税的比例计算。企业所得税按利润总额的比例估算，安徽扩产项目所得税率为 25%。

⑤利润

安徽扩产项目达产年利润情况具体如下：

序号	项目	公式	达产年
1	营业收入（万元）	A	81,345.89
2	营业成本（万元）	B=C+D+E	59,269.01
2.1	直接材料（万元）	C	50,151.22

序号	项目	公式	达产年
2.2	直接薪酬（万元）	D	857.06
2.3	制造费用（万元）	E	8,260.73
3	毛利润（万元）	F=A-B	22,076.87
4	毛利率（%）	G=F/A	27.14

（3）浙江扩产项目

浙江扩产项目产品单价、销售数量、成本、毛利率、费用率等关键指标的测算依据如下：

主要参数	估算依据
产品单价	以历史同类型产品的销售单价或定点协议约定价格为参考基准，基于谨慎性原则，并考虑未来市场竞争进行年降确定
销售数量	以产品下游市场需求、定点订单、市场规模及合理的市占率，并结合公司产品历史销售数量为参考基准，基于谨慎性原则确定
毛利率	以公司或市场同类型产品的毛利率为参考基准，基于谨慎性原则确定
直接材料	根据历史采购价格并结合项目情况按照占收入的比例进行测算
直接人工	根据项目需要配置的直接生产人员，结合公司薪酬水平及薪酬政策进行测算
制造费用	根据公司历史水平并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。其中，折旧：房屋建筑物按 20 年，机器设备、生产辅助设备、电子设备均按 5 年，仓储设备、光伏设备按 20 年，残值率均为 5%进行折旧；摊销：软件按 10 年进行摊销，长期待摊费用按 5 年进行摊销
销售费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定
管理费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定
研发费用	参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行确定

浙江扩产项目达产年预计形成营业收入 81,345.89 万元。项目预计实现内部收益率 16.89%（税后），投资回收期（含建设期）7.94 年（税后）。效益测算过程如下：

① 营业收入

浙江扩产项目产品营业收入根据产品产能*单价计算得出，产品单价为根据定点协议约定价格并考虑未来市场竞争进行年降。产能和销量根据定点订单，结合生产线、设备及对应产线、设备生产能力预测项目规划确定。

②营业成本

浙江扩产项目所生产产品的营业成本系考虑了实际生产过程中需要直接材料、直接人工、制造费用等因素确定的。

直接材料：根据历史采购价格并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。

人工成本：根据项目需要配置的直接生产人员，结合公司薪酬水平及薪酬政策进行测算

制造费用：根据公司历史水平并结合项目情况按照占收入的比例进行测算。

③期间费用

公司报告期合并口径的期间费用率如下：

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
管理费率	3.76%	4.12%	5.00%	5.34%
研发费率	8.05%	8.61%	10.63%	11.21%
销售费率	0.93%	2.05%	1.70%	2.04%

浙江扩产项目参考公司历史期间费用率及项目实际需求进行测算，管理费率为3.50%，研发费率为5.00%，销售费率为1.40%。

④税费

增值税销项税率为13%，直接材料、燃料及动力设备购置、建筑工程等按照实际发生的科目和该科目对应的增值税率计算。税金及附加包括：城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加，分别按应交流转税的比例计算。企业所得税按利润总额的比例估算，浙江扩产项目所得税率为15%。

⑤利润

浙江扩产项目达产年利润情况具体如下：

序号	项目	公式	达产年
1	营业收入（万元）	A	436,045.49
2	营业成本（万元）	B=C+D+E	367,030.63
2.1	直接材料（万元）	C	337,857.57
2.2	直接薪酬（万元）	D	4,924.50
2.3	制造费用（万元）	E	24,248.55
3	毛利润（万元）	F=A-B	69,014.86
4	毛利率（%）	G=F/A	15.83

2、报告期内同类产品的产能情况及实际效益

报告期各期，发行人同类产品的产能情况如下：

单位：万只

产品系列	2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
照明控制系统	3,560	4,376	4,067	3,178
电机控制系统	864	1,054	966	880
能源管理系统	217	254	170	118
车载电器与电子	2,913	3,708	3,339	3,196
中央计算平台和智驾域控	28.82	10	-	-

注：2025年1-9月产能未经年化

报告期各期，发行人同类产品的实际效益（毛利率）如下：

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
照明控制系统	26.15%	29.35%	29.30%	30.99%
电机控制系统	27.01%	27.83%	27.56%	30.74%
能源管理系统	20.38%	22.79%	26.49%	16.05%
车载电器与电子	29.18%	27.31%	27.37%	32.14%
中央计算平台和智驾域控	7.95%	0.28%	-	-

3、本次效益测算是否合理、审慎

域控项目拟生产中央计算平台和智驾域控产品，项目达产年综合毛利率 11.90%；报告期内公司现有产品正在逐步达产过程，销售规模较小，毛利率不具有可比性；安徽扩产项目拟生产电机控制系统及车载电器与电子，项目达产年综合毛利率为 27.14%，与公司同类产品历史毛利率水平接近；浙江扩产项目拟生产照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统及中央计算平台和智驾域控产品，项目达产年综合毛利率为 15.83%，与同类产品历史毛利率存在差异主要系中央计算平台和智驾域控毛利率较低导致。因此，本次募投项目毛利率与公司历史毛利率不存在明显差异，具备合理性及谨慎性。

同行业上市公司毛利率如下：

公司名称	产品	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
均胜电子 (600699.SH)	汽车电子系统	21.50%	19.71%	19.08%	18.52%
德赛西威 (002920.SZ)	智能驾驶	19.74%	19.91%	15.93%	21.52%
经纬恒润 (688326.SH)	电子产品业务	21.33%	19.36%	19.29%	24.69%
	高级别智能驾驶整体解决方案业务	未披露	4.03%	8.54%	81.43%

由上表可知，公司本次募投项目毛利率处于同行业可比公司毛利率区间范围内，具备谨慎性及合理性。

综上，公司本次募投项目效益测算中，主要假设符合公司报告期及期后经营总体情况，与报告期同类产品不存在重大差异，有关产品单价、数量、成本费用、毛利率、产能爬坡、产销率等关键指标的测算过程合理，测算依据充分。

(七) 说明公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源，是否拟使用募集资金进行置换；结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，说明本次融资规模的合理性

1、公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	自有资金投入	董事会后截至 2025 年 12 月 31 日投入金额	资金来源	是否拟使用募集资金进行置换
1	科博达智能科技（安徽）有限公司汽车中央计算平台与智驾域控产品产能扩建项目	45,725.91	7,034.91	2,846.09	自有资金	是
2	科博达（安徽）汽车电子有限公司基地建设（二期）及汽车电子产品产能扩建项目	38,089.55	8,099.55	923.76	自有资金	是
3	浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目	42,852.28	8,422.28	1,640.78	自有资金	是
4	科博达技术股份有限公司总部技术研发及信息化建设项目	18,484.80	7,521.80	505.93	自有资金	是

2、结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，说明本次融资规模的合理性

(1) 未来三年（2026-2028 年）预计资金缺口的测算过程

考虑到公司现有资金余额、未来三年预计经营活动产生的现金流量净额、现金分红及满足公司日常经营等需要，公司目前存在资金缺口约为 209,889.82 万元，具体需求测算如下：

单位：万元

资金用途	计算公式	金额
截止 2025 年 9 月末货币资金余额	①	112,427.66
其中：受限货币资金	②	200
交易性金融资产	③	46,658.79
可自由支配资金	④=①-②+ ③	158,886.45

资金用途	计算公式	金额
未来三年预计经营活动现金流量净额	⑤	219,456.37
未来三年预计现金分红金额	⑥	140,926.90
最低货币资金保有量	⑦	154,617.05
未来三年新增最低现金保有量	⑧	80,536.15
未来主要投资项目资金需求(不含本次募投项目)	⑨	67,000.00
本次募投项目未来建设投入(扣除已投入部分)	⑩	145,152.54
总体资金需求合计	⑪=⑥+⑦+ ⑧+⑨+⑩	588,232.64
总体资金缺口/剩余(缺口以负数表示)	⑫=④+⑤ -⑪	-209,889.82

公司未来三年预计经营活动产生的现金流量净额、未来三年预计现金分红金额、最低现金保有量、投资项目资金需求的测算过程如下：

(2) 未来三年预计经营活动产生的现金流量净额

公司报告期内经营活动现金流量净额占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	499,724.88	609,350.45	463,016.81	338,335.03
经营活动现金流量净额	70,601.21	51,052.25	37,585.24	-1,317.06
经营活动现金流量净额占营业收入的比例	14.13%	8.38%	8.12%	-0.39%
测算拟使用的经营活动现金流量净额占营业收入的比例	8.25%			

根据上表，2022年度经营活动现金流量净额为负数，主要系当年因公共卫生事件等特殊事项影响，不具有持续性；2025年1-9月经营活动现金流量净额并非完整年度数据，具有一定特殊性，参考价值相对较低；且基于公司2025年度管理层报表数据，2025年度经营活动现金流量净额占营业收入的比例与2023年度和2024年度较为接近。基于上述考虑，本次测算拟使用的经营活动现金流量净额占营业收入的比例取2023年度占比和2024年度占比的平均值(8.25%)，未考虑2025年1-9月及2022年度数据。

2025年营业收入数据以2025年1-9月营业收入年化测算，2023年至2025年，公司营业收入分别为463,016.81万元、609,350.45万元和666,299.84万元。公司过去三年营业收入复合增长率为19.96%。出于谨慎性考虑，以营业收入增长率15%对未来三年营业收入进行测算，同时以未来三年经营活动现金流量净额占营业收入的比例为8.25%对未来三年经营活动现金流量净额进行测算。综上，未来三年经营活动现金流量净额预计为219,456.37万元。具体如下：

单位：万元

项目	2026年度(E)	2027年度(E)	2028年度(E)
预测营业收入	766,244.82	881,181.54	1,013,358.77
预测经营活动现金流量净额	63,198.38	72,678.14	83,579.86
未来三年经营活动现金流量净额合计	219,456.37		

注：上述数据仅用于测算资金需求，不构成盈利预测或承诺。

(3) 未来三年预计现金分红金额

最近三年公司现金方式分红情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	2022年度
现金分红金额	26,250.85	24,234.01	20,200.08
归属于母公司所有者的净利润	73,830.84	57,724.00	44,567.55
现金分红金额/归属于母公司所有者的净利润	35.56%	41.98%	45.32%
过去三年现金分红比例均值	40.95%		

2022年度、2023年度和2024年度，公司归属于母公司所有者的净利润分别为44,567.55万元、57,724.00万元和73,830.84万元，各年度现金分红金额分别为20,200.08万元、24,234.01万元和26,250.85万元，占当年归属于母公司所有者的净利润比例分别为45.32%、41.98%和35.56%。

公司2025年1-9月归属于上市公司股东的净利润为64,628.76万元，假设2025年度公司归属于上市公司股东的净利润按2025年1-9月业绩数据年化测算为86,171.68万元，2026年度、2027年度和2028年度归属于上市公司股东的

净利润增长率与公司未来三年营业收入增长率预测保持一致（即 15%）；且基于 2022-2024 年平均现金分红比例，假设未来三年的现金分红比例为 40.95%，由此测算公司未来三年预计现金分红总金额为 140,926.90 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2026E	2027E	2028E
归属于母公司所有者的净利润	99,097.43	113,962.05	131,056.35
现金分红金额	40,583.70	46,671.26	53,671.95
三年合计分红金额	140,926.90		

（4）最低货币资金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时、支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。结合公司经营管理经验、现金周转等情况，参考 2025 年 1-9 月公司应付款项周转天数约为 92 天，假设最低现金保有量为公司三个月经营活动现金流出资金。

考虑到公司报告期内的平均每月经营活动现金流出金额呈逐年上涨趋势，且每月经营活动现金流出通常随营业收入规模增长而提高，本测算中亦已经假设未来三年营业收入增长率为 15%，为更审慎、符合最新经营情况进行测算，假设以 2025 年 1-9 月平均每月经营活动现金流出金额 51,539.02 万元作为每月经营活动所需的现金进行测算，公司为维持日常经营需要的最低现金保有量为 154,617.05 万元。

单位：万元

期间	经营活动现金流出金额	平均每月经营活动现金流出金额
2022 年度	280,456.45	23,371.37
2023 年度	398,212.69	33,184.39
2024 年度	555,165.37	46,263.78
2025 年 1-9 月	463,851.14	51,539.02
最近一期平均每月经营活动现金流出金额 (A)		51,539.02
最低现金保有量 (A×3)		154,617.05

(5) 未来三年新增最低现金保有量

公司最低现金保有量与公司经营规模高度相关。假设公司最低现金保有量增长需求与公司营业收入的增长速度一致，未来三年营业收入增长率按照 15% 进行测算，据此计算未来三年新增最低现金保有量为 80,536.15 万元，具体如下：

单位：万元

项目	计算公式	计算结果
最低现金保有量	①	154,617.05
营业收入假设增长率	②	15%
未来三年末最低现金保有量	③=①*(1+②) ³	235,153.20
未来三年新增最低现金保有量	④=③-①	80,536.15

(6) 未来主要投资项目资金需求

公司未来主要投资项目为本次募投项目及海外投资，募投项目各项目资金具体构成情况如下：

单位：万元

项目名称	投资总额
科博达智能科技(安徽)有限公司汽车中央计算平台与智驾域控产品产能扩建项目	45,725.91
科博达(安徽)汽车电子有限公司基地建设(二期)及汽车电子产品产能扩建项目	38,089.55
浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目	42,852.28
科博达技术股份有限公司总部技术研发及信息化建设项目	18,484.80
合计	145,152.54

除上述募投项目外，公司计划加强海外产能布局，包括在捷克及日本建造工厂，预计投资金额分别约为 5.7 亿元人民币及 1.0 亿元人民币，合计投资金额为 6.7 亿元人民币。公司基于全球化战略，持续推进海外生产基地建设。公司已于 2023 年完成日本工厂的设立并实现正式投产，在前期运营中积累了成熟的生产经营经验，并拟进一步扩大经营规模；公司于 2025 年 8 月完成收购捷克 IMI 公司 100% 股权的交割，并在收购完成后稳步推进全方位整合工作，为进一

步扩大生产经营规模奠定良好基础。通过上述战略布局，公司拟进一步在全球范围内推动资源整合与要素配置，确保各类要素随全球化生产体系的推进而动态优化，增强整体协同效能。

(7) 其他

此外，除上述列明的资金需求，公司还存在偿还有息负债、股东借款等其他资金支出，对公司现金流造成一定压力。具体而言，截至 2025 年末，公司仍有约 9.4 亿元有息负债，对应年利息接近 2,000 万元；公司仍有股东借款 2.6 亿元和股权收购应付款 9,000 万等款项需要支付；本次测算中基于谨慎性原则均未计入该等支出。

综上所述，综合考虑公司的日常营运需要、公司货币资金余额及使用安排等，经测算公司的资金缺口为 209,889.82 万元，公司本次拟募集资金总额 149,074.00 万元，公司资金缺口超过本次募集资金总额，募集资金规模必要、合理。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

针对问题（6）-问题（7），申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅本次募投项目可研报告、公司报告期各期年度报告及收益测算底稿文件，结合发行人同行业上市公司年度报告或发行文件等资料，对本次募投项目效益测算中关键参数进行对比，确认本次募投项目效益测算关键参数的谨慎性；

2、查阅发行人报告期内的审计报告及财务报告等，了解发行人资产负债结构、现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出情况。依据公司现有货币资金余额、未来资金用途及需求等测算公司未来资金缺口。核查确认本次融资规模的合理性；

3、查阅《监管规则适用指引——发行类第 7 号》《证券期货法律适用意见第 18 号》，逐项核对公司本次募投项目的合规性。

（二）核查结论

针对问题（6）-问题（7），经核查，申报会计师认为：

1、本次募投项目效益测算中关键测算指标确定依据充分，与公司或同行业可比公司项目对比，本次募投项目的效益预测中关键测算指标具备合理性，相关测算具有审慎性；

2、结合公司资产负债结构、现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口，本次融资规模符合公司实际发展需求，具有合理性；实际用于非资本性支出金额不超过本次募集资金总额的 30%；

3、经逐项核查，发行人符合《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条的相关规定。

问题 2：关于公司业务及经营情况

根据申报材料，1) 报告期内，公司综合毛利率分别为 32.90%、29.58%、28.46%及 25.70%，呈下降趋势。2) 报告期各期末，公司存货账面价值分别为 123,018.30 万元、135,475.51 万元、164,566.99 万元及 156,849.81 万元，其中原材料、库存商品、发出商品金额较大。3) 报告期各期末，公司在建开发产品余额分别为 0、2,675.84 万元、4,454.81 万元及 6,963.73 万元，系重庆科博达待出售厂房。4) 报告期内，公司销售服务费变动较大，分别为 16.37 万元、2,858.42 万元、6,350.06 万元及 2,173.78 万元。5) 报告期内，公司境外收入分别为 327,625.15 万元、450,301.91 万元、587,707.89 万元及 483,821.10 万元。6) 截至报告期末，公司应收账款账面价值为 206,664.41 万元，存在单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项。

请发行人：(1) 结合公司主要产品市场竞争情况，客户需求状况，报告期内公司产品结构变化、产品量价及成本费用波动等，量化分析公司综合毛利率持续下降的原因和主要驱动因素，是否存在持续性影响，变动趋势是否与同行业可比公司一致，是否影响本次募投项目实施，说明公司是否能持续满足可转债相关发行条件；(2) 结合公司存货库龄、订单覆盖率、市场价格变化、技术迭代、期后结转等情况，说明存货余额较大的合理性，存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；结合发出商品的具体内容、交付时间、存放地点、使用状态、期后验收及收入确认情况，说明发出商品余额较大的原因及合理性；(3) 结合待出售厂房土地来源、附带义务、地理位置、建筑面积、投资总额及资金来源、开工及预计完工时间、出售计划及进展、可比市场价格等情况，说明出售厂房原因及合理性，是否存在违法违规或诉讼纠纷等风险，在建厂房是否存在减值风险；(4) 结合具体核算内容、支付对象、定价依据及公允性，说明销售服务费报告期内变动较大的原因及合理性，支付销售服务费的必要性、与对应业务规模的匹配性；(5) 说明公司境外收入变动的的原因，分析境外收入与海关报关数据、出口退税金额、信保数据等第三方数据是否匹配；(6) 说明报告期内应收账款增长较快的原因及合理性，境内外业务回款情况及未回款原因，单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的具

体情形，包括但不限于客户名称、销售内容、账龄及逾期时间、信用风险的识别情形和时点等，结合账龄、期后回款情况、主要客户信用风险情况、同行业公司坏账计提等，说明公司坏账计提是否充分，单项计提的坏账准备是否及时、谨慎。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，请发行人律师对问题（3）进行核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合公司主要产品市场竞争情况，客户需求状况，报告期内公司产品结构变化、产品量价及成本费用波动等，量化分析公司综合毛利率持续下降的原因和主要驱动因素，是否存在持续性影响，变动趋势是否与同行业可比公司一致，是否影响本次募投项目实施，说明公司是否能持续满足可转债相关发行条件

1、结合公司主要产品市场竞争情况，客户需求状况，报告期内公司产品结构变化、产品量价及成本费用波动等，量化分析公司综合毛利率持续下降的原因和主要驱动因素，是否存在持续性影响，变动趋势是否与同行业可比公司一致

报告期内，公司毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
主营业务毛利	118,647.18	24.52%	161,047.45	27.40%	128,279.84	28.49%	102,125.76	31.17%
其他业务毛利	9,774.32	61.46%	12,385.27	57.23%	8,692.96	68.37%	9,177.39	85.69%
合计	128,421.49	25.70%	173,432.72	28.46%	136,972.81	29.58%	111,303.15	32.90%

报告期内，公司综合毛利率分别为 32.90%、29.58%、28.46%和 25.70%，综

合毛利率呈下降趋势，主要系受到市场竞争加剧的影响，公司销售价格面临一定竞争压力，销售产品结构变动，部分原材料采购价格上涨，会计政策要求（2023年以来运输仓储包装费的归集从销售费用变更为营业成本；2025年以来售后服务费的归集从销售费用变更为营业成本）以及合并上海科博达智能科技有限公司等因素综合影响。近年来，随着我国汽车行业整体增速放缓，汽车行业竞争日趋激烈，各主机厂对降本要求也在不断提升，车企为保持或新增市场份额普遍采取主动降价措施，对公司主要产品的销售单价造成一定的影响。公司能够精准把握及研判下游终端产品研发方向和客户需求变化，提供满足市场发展趋势和客户需求的产 品，但是受到客户对供应端降本诉求增加、市场竞争加剧、原材料价格上涨等因素的综合影响，发行人主要产品毛利率下降。

报告期内，公司主营业务毛利率分产品情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
照明控制系统	60,648.26	26.15%	84,831.35	29.35%	69,328.02	29.30%	53,766.27	30.99%
电机控制系统	20,757.09	27.01%	26,852.22	27.83%	21,898.80	27.56%	19,120.64	30.74%
能源管理系统	10,716.97	20.38%	18,958.66	22.79%	11,421.41	26.49%	1,994.64	16.05%
车载电器与电子	20,267.66	29.18%	24,137.03	27.31%	20,889.16	27.37%	21,592.54	32.14%
中央计算平台和智驾域控	3,376.94	7.95%	39.42	0.28%	392.49	22.55%	-	-
其他汽车零部件	2,880.26	27.42%	6,228.76	37.81%	4,349.96	33.24%	5,651.67	45.98%
合计	118,647.18	24.52%	161,047.45	27.40%	128,279.84	28.49%	102,125.76	31.17%

报告期内，公司主营业务产品单价、单位成本变动情况进一步展开如下。

（1）照明控制系统毛利率分析

报告期内，公司照明控制系统的产品单价、单位成本变动情况具体如下：

单位：元/个

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售单价	66.74	-7.62%	72.25	10.63%	65.30	3.40%	63.16
单位成本	49.29	-3.42%	51.04	10.55%	46.17	5.92%	43.59
其中：单位材料	44.13	-4.02%	45.97	9.09%	42.14	3.73%	40.63
单位人工	0.80	-6.00%	0.85	17.06%	0.72	21.38%	0.60
单位制造费用	4.37	3.58%	4.22	27.81%	3.30	39.70%	2.36

注：上述产品可进一步细分不同类别及规格型号，较为繁杂，为便于数据可比，此处计算均按总销量平均计算，下表同。

根据上表，2022年至2024年，公司照明控制系统的产品单价、单位成本变动情况整体保持一致，维持照明控制系统毛利率整体稳定。2025年1-9月，公司照明控制系统的产品单价降幅超过单位成本降幅，主要原因系受到市场竞争加剧的影响，主光源控制器产品的销售价格面临一定竞争压力，以及毛利率较低的氛围灯控制器与LED尾灯控制器产品销售收入占比提升，因此公司照明控制系统产品毛利率从2024年的29.35%下降至26.15%。

（2）电机控制系统毛利率分析

报告期内，公司电机控制系统的产品单价、单位成本变动情况具体如下：

单位：元/个

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售单价	93.46	-4.95%	98.32	7.82%	91.19	2.79%	88.71
单位成本	68.21	-3.86%	70.95	7.42%	66.05	7.50%	61.44
其中：单位材料	57.84	-3.97%	60.23	11.33%	54.10	4.91%	51.57
单位人工	2.50	-14.14%	2.91	2.25%	2.84	-1.00%	2.87
单位制造费用	7.87	0.77%	7.81	-14.19%	9.11	30.07%	7.00

根据上表，2023年，公司电机控制系统的产品单价增幅小于单位成本增幅，主要原因系细分产品销售结构变动，以及根据会计政策要求，自2023年起运输

仓储包装费的归集从销售费用变更为营业成本，因此公司电机控制系统产品毛利率从 2022 年的 30.74% 降至 27.56%。2024 年和 2025 年 1-9 月，公司电机控制系统的产品单价、单位成本变动情况整体保持一致，维持电机控制系统毛利率整体稳定。

(3) 能源管理系统毛利率分析

报告期内，公司能源管理系统的产品单价、单位成本变动情况具体如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售单价	264.90	-25.92%	357.58	16.40%	307.19	104.30%	150.36
单位成本	210.91	-23.61%	276.08	22.26%	225.81	78.89%	126.23
其中：单位材料	184.80	-26.35%	250.91	30.50%	192.26	95.89%	98.15
单位人工	3.66	-9.90%	4.07	-9.82%	4.51	-16.82%	5.42
单位制造费用	22.44	6.36%	21.10	-27.33%	29.04	28.15%	22.66

根据上表，2023 年，受细分产品销售结构变动的的影响，公司能源管理系统的产品单价增幅高于单位成本增幅，因此毛利率从 2022 年的 16.05% 提升至 26.49%。2024 年，受到市场竞争加剧的影响，公司细分产品的销售价格面临一定竞争压力；受部分原材料价格上涨等影响，单位成本增长较快，以上致使毛利率从 26.49% 下降至 22.79%。2025 年 1-9 月，公司基于战略导向，为进入新能源造车新势力头部企业市场以及稳定后续合作，相关能源管理系统产品价格较低，因此整体毛利率进一步下降至 20.38%。

(4) 车载电器与电子毛利率分析

报告期内，公司车载电器与电子的产品单价、单位成本变动情况具体如下：

单位：元/个

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售单价	25.98	-1.16%	26.28	5.30%	24.96	0.97%	24.72

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位成本	18.40	-3.71%	19.10	5.39%	18.13	8.06%	16.78
其中：单位材料	15.92	-5.27%	16.81	8.68%	15.47	6.75%	14.49
单位人工	0.62	-1.33%	0.62	-4.30%	0.65	-9.80%	0.72
单位制造费用	1.86	11.05%	1.67	-16.78%	2.01	28.48%	1.56

根据上表，2023年，公司车载电器与电子的产品单价增幅小于单位成本增幅，主要原因系细分产品销售结构变动，部分低毛利率产品销售占比提升，以及根据会计政策要求，自2023年起运输仓储包装费的归集从销售费用变更为营业成本，因此公司车载电器与电子产品毛利率从2022年的32.14%降至27.37%。2024年，公司车载电器与电子的产品单价、单位成本变动情况整体保持一致，维持车载电器与电子毛利率整体稳定。2025年1-9月，随着公司成本管控进一步优化，车载电器与电子产品毛利率从2024年的27.31%提升至29.18%。

(5) 中央计算平台和智驾域控毛利率分析

2023年、2024年和2025年1-9月，公司中央计算平台和智驾域控的产品单价、单位成本变动情况具体如下：

单位：元/个

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度
	数值	变动率	数值	变动率	数值
销售单价	4,154.87	-15.78%	4,933.14	-55.04%	10,972.01
单位成本	3,824.50	-22.26%	4,919.42	-42.11%	8,497.29
其中：单位材料	3,507.80	-15.25%	4,139.13	-22.67%	5,352.59
单位制造费用	316.71	-59.41%	780.29	-75.19%	3,144.70

根据上表，中央计算平台和智驾域控业务毛利率整体波动较大，主要系公司完成对上海科博达智能科技有限公司的合并，中央计算平台和智驾域控产品尚处于生命周期初期，2024年以来尚处于量产爬坡阶段，折旧摊销金额增加及运营

成本上升，因此整体毛利率波动较大。

综上，报告期内，公司综合毛利率下降主要系受到市场竞争加剧的影响，公司销售价格面临一定竞争压力，销售产品结构变动，部分原材料采购价格上涨，会计政策要求以及合并上海科博达智能科技有限公司等因素综合影响。其中市场竞争、销售产品结构变动以及原材料市场价格上升等相关因素预计对公司综合毛利率存在一定的持续性影响，但综合毛利率持续下滑的整体风险可控，主要系公司持续整合内外部资源，不断提升创新能力与产品竞争力，积极在汽车智能化与节能化技术领域进行业务拓展，力求以更广泛的业务覆盖和更高的技术水平参与国际市场竞争，已形成如下核心优势以保障盈利能力，具体如下：

（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产销量大、车型齐全、品牌卓越的一流整车厂客户，并与主要终端用户保持了长期紧密的合作关系。公司核心客户包括奔驰、宝马、大众集团（包括其下属子公司保时捷汽车、宾利汽车、兰博基尼汽车和奥迪公司）、通用、福特、雷诺、PSA、捷豹路虎、比亚迪、吉利、一汽集团及国内外新造车势力头部企业等数十家全球知名整车厂商。

（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。公司具有自主开发符合 AUTOSAR 标准架构的汽车电子产品并可与整车厂商车型开发平台直接对接的研发技术，且应用水平已达到该开发标准 4.3 版本的要求，所生产的产品通过了代表行业领先研发水平的 SPICE 2 级审核。此外，公司还建立了 ASIL D 要求的功能安全管理体系。同时，公司还建立了达到国际先进水平的 EMC 实验室，该实验室不但通过中国合格评定国家认可委员会（CNAS）的实验室检测能力认证，拥有第三方检测资质，还获得了包括大众集团在内的国内外重要客户的试验资质认证，可进行第二方认证。

（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，自主设计、组装的自动化生产线达到行业领先水平，可满足全球知名整车厂商对于生

产工艺的严苛标准，公司所生产的主要产品零公里 PPM 低于 10。此外，在客户服务方面，公司以客户需求为导向，搭建灵活高效的客户响应体系，以最大程度地提高客户满意度，为整车厂提供全方位的服务，多次获得整车厂的优秀服务奖。

(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，全球前 10 强汽车半导体公司中有 8 家是公司的战略伙伴；同时，公司已与全球 30 多家知名汽车电子器件供应商建立了战略合作关系。对应整车厂大部分采取的“零库存”和“及时供货”的供应链管理新模式，公司依托信息化系统和管理手段，实行准时化供应和以销定产模式，有效缩短制造周期，提高库存周转率，减少资金占用，实现稳定和高效的生产运营。

综上，市场竞争、销售产品结构变动以及原材料市场价格上升等相关因素预计对公司综合毛利率存在一定的持续性影响，但综合毛利率持续下滑的整体风险可控。

报告期内，同行业上市公司综合毛利率水平如下表所示：

可比公司	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
德赛西威	19.70%	19.88%	20.44%	23.03%
均胜电子	18.31%	16.22%	15.09%	11.96%
华阳集团	18.90%	20.69%	22.36%	22.10%
合兴股份	30.08%	33.51%	32.68%	30.34%
富特科技	19.49%	22.29%	24.88%	20.49%
可比公司平均值	21.30%	22.52%	23.09%	21.59%
公司	25.70%	28.46%	29.58%	32.90%

根据上表，报告期内，同行业可比公司综合毛利率水平整体呈下降趋势，公司的毛利率变动趋势与同行业可比公司的整体一致。报告期内公司毛利率水平高于同期可比公司平均水平，主要系公司通过自主技术创新及积极延展业务布局，在照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统、车载电器与电子、中央计算平台和智驾域控产品等领域已取得领先的技术优势，形成了日益完备的产品矩阵，产品竞争力强，附加值较高。

2、是否影响本次募投项目实施

如前所述,报告期内,公司综合毛利率下降主要系受到市场竞争加剧的影响,公司销售价格面临一定竞争压力,销售产品结构变动,部分原材料采购价格上涨,会计政策要求以及合并上海科博达智能科技有限公司等因素综合影响。

其中市场竞争、销售产品结构变动以及原材料市场价格上升等相关因素预计对公司综合毛利率存在一定的持续性影响,但综合毛利率持续下滑的整体风险可控,主要系公司持续整合内外部资源,不断提升创新能力与产品竞争力,积极在汽车智能化与节能化技术领域进行业务拓展,力求以更广泛的业务覆盖和更高的技术水平参与国际市场竞争。

上述因素不会对募投项目的实施产生重大不利影响,但可能对募投项目未来实现的效益产生影响,若募投项目主要产品市场竞争力较强、销售产品结构优化、生产所使用的原材料采购价格下跌,将对募投项目效益产生正向影响,反之,将对募投项目效益产生不利影响。

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“(一)毛利率下降的风险”和“(四)原材料价格上涨及交付周期波动的风险”、“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”之“(五)市场竞争激烈的风险”、“第三节 风险因素”之“三、与募投项目实施相关的风险”之“(一)本次募投项目实施相关风险”和“(二)本次募投项目效益不及预期风险”充分提示了相关风险。

3、公司是否能持续满足可转债相关发行条件

2022年度、2023年度及2024年度,公司归属于母公司所有者的净利润(以扣除非经常性损益前后孰低)分别为43,342.75万元、57,724.00万元及73,447.13万元,最近三个会计年度盈利。本次向不特定对象发行可转债募集资金按149,074.00万元计算,并参考近期可转换公司债券市场的发行利率水平,经合理估计:公司最近三年平均可分配利润足以支付可转换公司债券一年的利息。

以扣除非经常性损益前后孰低的净利润计算,公司2022年度、2023年度和2024年度的加权平均净资产收益率分别为10.38%、12.81%及14.64%,最近三年

平均为 12.61%，高于 6%，满足可转债相关发行条件。

2025 年 1-9 月，以扣除非经常性损益前后孰低的净利润计算，公司归属于母公司所有者的净利润为 64,628.76 万元，加权平均净资产收益率为 11.64%。按 2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-9 月的加权平均净资产收益率计算，最近三年平均为 13.03%，高于 6%，预计可以持续满足可转债相关发行条件。

截至报告期各期末，合并报表层面资产负债率分别为 18.38%、24.32%、28.60% 及 32.12%。公司在发展过程中依据生产、经营管理的需要及资金充裕水平而适当调整各期借贷规模，资产负债率处于合理水平。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金金额为 266,597.27 万元、415,217.79 万元、579,208.20 万元和 516,548.66 万元，购买商品、接受劳务支付的现金金额为 203,627.93 万元、292,909.18 万元、432,940.82 万元及 362,296.98 万元，与公司营业收入及营业成本的增长趋势一致。报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 -1,317.06 万元、37,585.24 万元、51,052.25 万元和 70,601.21 万元，整体呈现增长趋势，主要系报告期内公司收入持续增长所致。整体而言，报告期内公司经营活动现金流量净额除 2022 年度因加大原材料备货以外均保持正向流入，公司经营活动产生的现金流情况较好，具有足够的现金流来支付公司债券的本息，预计可以持续满足可转债相关发行条件。

截至 2025 年 9 月末，公司存续债券余额为 0，公司合并口径净资产为 553,411.01 万元，本次发行募集资金总额不超过 149,074.00 万元（含本数）。本次发行完成后，累计债券余额为 149,074.00 万元，不超过最近一期末净资产的 50%，预计可以持续满足可转债相关发行条件。

综上所述，公司经营情况良好，预计可以持续满足可转债相关发行条件。

(二) 结合公司存货库龄、订单覆盖率、市场价格变化、技术迭代、期后结转等情况，说明存货余额较大的合理性，存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；结合发出商品的具体内容、交付时间、存放地点、使用状态、期后验收及收入确认情况，说明发出商品余额较大的原因及合理性

1、结合公司存货库龄、订单覆盖率、市场价格变化、技术迭代、期后结转等情况，说明存货余额较大的合理性，存货跌价准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在重大差异；

(1) 公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

2025年9月30日									
类别	账面余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	69,308.26	64,951.91	41.62%	2,148.86	31.72%	1,135.34	27.36%	1,072.14	60.42%
半成品	10,409.57	9,011.46	5.77%	1,321.58	19.51%	28.24	0.68%	48.28	2.72%
库存商品	49,449.35	47,343.23	30.33%	1,389.92	20.52%	179.23	4.32%	536.97	30.26%
发出商品	32,330.67	31,947.69	20.47%	134.67	1.99%	131.46	3.17%	116.84	6.58%
低值易耗品	85.57	85.57	0.05%	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	219.75	219.53	0.14%	-	-	-	-	0.22	0.01%
在建开发产品	6,963.73	2,508.92	1.61%	1,778.97	26.26%	2,675.84	64.48%	-	-
余额合计	168,766.89	156,068.32	100.00%	6,774.01	100.00%	4,150.12	100.00%	1,689.04	100.00%
库龄占比	100.00%	92.48%	-	4.01%	-	2.46%	-	1.05%	-
2024年12月31日									
类别	账面余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	63,484.92	60,287.01	36.29%	2,133.50	33.87%	620.91	75.35%	443.50	45.14%
半成品	6,165.87	5,906.21	3.56%	193.74	3.08%	64.10	7.78%	1.82	0.19%
库存商品	49,480.30	48,100.10	28.96%	852.26	13.53%	89.56	10.87%	438.37	44.62%
发出商品	50,380.04	49,787.43	29.97%	444.67	7.06%	49.46	6.00%	98.48	10.02%

低值易耗品	92.92	92.92	0.06%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
委托加工物资	160.44	160.23	0.10%	-	0.00%	-	0.00%	0.21	0.02%
在建开发产品	4,454.81	1,778.97	1.07%	2,675.84	42.47%	-	0.00%	-	0.00%
余额合计	174,219.31	166,112.87	100.00%	6,300.01	100.00%	824.03	100.00%	982.39	100.00%
库龄占比	100.00%	95.35%	-	3.62%	-	0.47%	-	0.56%	-
2023年12月31日									
类别	账面余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	52,207.16	49,822.97	35.86%	1,389.56	67.38%	601.55	44.06%	393.09	64.77%
半成品	4,946.20	4,838.71	3.48%	87.58	4.25%	3.77	0.28%	16.15	2.66%
库存商品	36,371.02	35,184.21	25.32%	423.58	20.54%	649.52	47.57%	113.71	18.74%
发出商品	46,568.97	46,213.21	33.26%	161.46	7.83%	110.58	8.10%	83.72	13.80%
低值易耗品	36.77	36.77	0.03%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
委托加工物资	174.26	174.04	0.13%	-	0.00%	-	0.00%	0.22	0.04%
在建开发产品	2,675.84	2,675.84	1.93%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
余额合计	142,980.21	138,945.75	100.00%	2,062.17	100.00%	1,365.41	100.00%	606.88	100.00%
库龄占比	100.00%	97.18%	-	1.44%	-	0.95%	-	0.42%	-
2022年12月31日									
类别	账面余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
		余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
原材料	60,166.43	58,452.69	46.78%	885.87	43.99%	210.77	58.82%	617.10	72.54%
半成品	3,798.51	3,705.91	2.97%	58.08	2.88%	2.37	0.66%	32.14	3.78%
库存商品	29,789.44	28,791.44	23.04%	845.16	41.97%	49.84	13.91%	103.00	12.11%
发出商品	34,263.41	33,845.40	27.08%	224.48	11.15%	95.10	26.54%	98.43	11.57%
低值易耗品	109.01	109.01	0.09%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
委托加工物资	61.07	60.86	0.05%	-	0.00%	0.22	0.06%	-	0.00%
在建开发产品	-	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
余额合计	128,187.87	124,965.31	100.00%	2,013.59	100.00%	358.30	100.00%	850.67	100.00%
库龄占比	100.00%	97.49%	-	1.57%	-	0.28%	-	0.66%	-

报告期内，公司 1 年以内库龄存货的占比分别为 97.49%、97.18%、95.35% 及 92.48%，公司存货库龄主要在一年以内。公司存货总体周转较快、库龄较短，不存在明显滞销或闲置的情况。

(2) 公司订单覆盖率情况

报告期各期末，公司订单覆盖率情况如下：

单位：万元

日期	存货账面余额	库存商品及发出商品账面余额	在手订单金额	库存商品及发出商品订单覆盖率
2025 年 9 月 30 日	168,766.89	81,780.02	190,134.62	232.50%
2024 年 12 月 31 日	174,219.30	99,860.34	130,075.46	130.26%
2023 年 12 月 31 日	142,980.21	82,939.99	125,478.38	151.29%
2022 年 12 月 31 日	128,187.87	64,052.85	81,445.23	127.15%

注：上表在手订单金额为定点项目未来三个月内的预计订单金额。

截至报告期各期末，公司在手订单金额分别为 81,445.23 万元、125,478.38 万元、130,075.46 万元及 190,134.62 万元，在手订单对库存商品及发出商品的覆盖率分别为 127.15%、151.29%、130.26% 及 232.50%。在手订单均能覆盖公司库存商品及发出商品余额。

(3) 市场价格变化及技术迭代情况

公司主要原材料涉及进口电子元器件采购周期较长，同时 PCB、铸件等定制件需专项排产、生产周期亦较长，因此公司提前进行了战略储备。此外，在汽车行业电动化、智能化、网联化发展趋势下，汽车电子行业技术迭代与产品更新速度显著加快，产品生命周期通常为 5-8 年，市场要求企业不仅需保障现有成熟产品稳定供应，还需具备快速承接迭代产品及新品生产的产能弹性以响应行业趋势与客户需求变化。尽管 2023 年以来车规级芯片市场供应紧张局面有所缓解、市场价格逐步回稳，但 PCB、铸件等原材料价格持续上涨，叠加公司对集成电路、PCB 等技术含量及产品附加值较高的原材料需求持续增加，共同推动存货余额相应上升。

报告期各期，公司主要产品（库存商品及发出商品）市场价格及平均期末单

位存货成本情况如下：

单位：元

项目	2025年1-9月			2024年度		
	平均销售单价	扣除销售费用率后单价	平均期末单位存货成本	平均销售单价	扣除销售费用率后单价	平均期末单位存货成本
照明控制系统	66.74	66.12	54.04	72.25	70.77	59.57
电机控制系统与机电类产品	93.46	92.59	76.55	98.32	96.31	86.39
能源管理系统	264.90	262.43	198.40	357.58	350.26	126.51
车载电子与电器	25.98	25.73	16.06	26.28	25.74	19.06
其他汽车零部件	11.55	11.45	7.75	12.66	12.40	6.12
中央计算平台和智驾域控	4,154.87	4,116.09	594.34	611.55	599.02	384.88
项目	2023年度			2022年度		
	平均销售单价	扣除销售费用率后单价	平均期末单位存货成本	平均销售单价	扣除销售费用率后单价	平均期末单位存货成本
照明控制系统	65.30	64.19	51.67	63.16	61.87	50.54
电机控制系统与机电类产品	91.19	89.64	81.09	88.71	86.90	77.24
能源管理系统	307.19	301.97	138.89	150.36	147.29	111.58
车载电子与电器	24.96	24.53	17.75	24.72	24.21	13.89
其他汽车零部件	8.09	7.95	5.54	9.41	9.22	5.06
中央计算平台和智驾域控	10,972.01	10,785.57	712.29	-	-	-

注：销售费用率=销售费用/营业收入，2022年为2.04%、2023年为2.56%、2024年为2.05%、2025年为0.93%。

报告期内，公司主要产品的扣除销售费用率后的平均市场单价均高于平均期末单位存货成本，因此，库存商品及发出商品的可变现净值未出现明显跌价迹象。其中中央计算平台和智驾域控市场价格历年波动较大系该产品属于新开发的产品，经历了样件销售、试销售、量产爬坡等阶段，其价格在前期有所波动。

(4) 公司存货期后结转情况

报告期各期末，公司库存商品和发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025年 9月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
库存商品余额	49,449.35	49,480.30	36,371.02	29,789.44
期后转销金额	47,536.40	48,653.64	35,977.10	29,457.03
期后转销比例	96.13%	98.33%	98.92%	98.88%

注:期后转销金额截至 2026 年 1 月 31 日

项目	2025年 9月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
发出商品余额	32,330.67	50,380.04	46,568.97	34,263.41
期后验收金额	32,330.67	50,380.04	46,568.97	34,263.41
期后转销金额	31,392.21	49,981.97	46,378.80	34,159.80
期后验收比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
期后转销比例	97.10%	99.21%	99.59%	99.70%

注:期后转销金额截至2026年1月31日

报告期各期末，公司库存商品转销比例分别为 98.88%、98.92%、98.33%及 96.13%，公司发出商品转销比例分别为 99.70%、99.59%、99.21%及 97.10%，整体转销比例较高。

报告期各期末，公司期末存货余额分别为 128,187.87 万元、142,980.21 万元、174,219.30 万元及 168,766.89 万元，金额较大，主要是因为：（1）公司报告期收入逐年上升，发出商品规模随着销售规模的增加而增加；（2）公司对部分客户的销售收入确认采用上线结算模式。在上线结算模式下，公司将商品存放于客户指定的第三方仓库或客户自有仓库，待客户领用后，按当期实际使用数量与公司进行确认并结算；（3）公司海外客户较多，报告期内，公司主营业务收入中外销收入金额分别为 107,726.85 万元、145,394.27 万元、192,130.82 万元及 175,250.65 万元，占主营业务收入的比例分别为 32.88%、32.29%、32.69%及 36.22%，由于外销产品所需运输的时间通常较长，因此报告期各期末客户尚未收到或尚未验收导致公司发出商品金额较大。

报告期内，公司期末存货按照成本与可变现净值孰低进行计量，若可变现净值低于成本，则相应计提跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。与同行业可比公司存货跌价准备的确认标准和计提方式一致。

(5) 公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司对存货进行了减值测试。报告期各期末，公司存货跌价准备构成如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日					
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	6,073.82	1,585.52	-	463.22	117.62	7,078.49
半成品	316.43	72.78	-	9.76	19.48	359.97
库存商品	2,151.12	2,210.48	-	0.15	589.60	3,771.85
发出商品	1,110.56	477.13	-	156.08	725.12	706.49
低值易耗品	-	0.07	-	-	-	0.07
委托加工物资	0.38	-	-	0.17	-	0.22
在建开发产品	-	-	-	-	-	-
合计	9,652.31	4,345.97	-	629.39	1,451.82	11,917.08
项目	2024年12月31日					
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	4,520.75	2,285.90	-	95.39	637.45	6,073.82
半成品	251.90	97.75	-	3.26	29.95	316.43

库存商品	2,022.11	1,552.25	-	97.72	1,325.51	2,151.12
发出商品	709.72	1,618.01	-	74.61	1,142.55	1,110.56
低值易耗品	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	0.22	0.17	-	-	-	0.38
在建开发产品	-	-	-	-	-	-
合计	7,504.70	5,554.07	-	270.99	3,135.47	9,652.31
项目	2023年12月31日					
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	2,836.85	1,852.26	-	4.27	164.08	4,520.75
半成品	219.55	66.93	-	25.83	8.74	251.90
库存商品	1,546.21	1,291.34	-	-	815.44	2,022.11
发出商品	566.76	1,443.56	-	29.97	1,270.62	709.72
低值易耗品	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	0.22	-	-	-	-	0.22
在建开发产品	-	-	-	-	-	-
合计	5,169.57	4,654.09	-	60.08	2,258.89	7,504.70
项目	2022年12月31日					
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,934.17	1,151.47	-	2.73	246.06	2,836.85
半成品	83.64	176.74	-	-	40.84	219.55
库存商品	1,520.00	771.84	-	1.40	744.23	1,546.21
发出商品	455.69	1,178.15	-	1.52	1,065.56	566.76
低值易耗品	-	-	-	-	-	-
委托加工物资	2.03	-	-	1.82	-	0.22
在建开发产品	-	-	-	-	-	-
合计	3,995.53	3,278.21	-	7.48	2,096.69	5,169.57

公司以销定产的业务模式保证了公司的库存商品大部分是根据客户订单而生产的，并根据生产需求相应采购原材料，在市场价格保持相对稳定的情况下，存货发生跌价的风险相对较低。

(6) 同行业可比公司存货跌价准备计提情况

报告期内，公司存货按照成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备，同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2025年9月30日 /2025年6月30日	2024年12月31 日	2023年12月31 日	2022年12月31 日
均胜电子	6.66%	6.04%	5.41%	4.59%
德赛西威	9.06%	9.89%	7.03%	2.65%
华阳集团	5.90%	5.68%	3.74%	3.35%
合兴股份	6.56%	6.33%	4.83%	2.01%
富特科技	6.08%	8.81%	13.25%	11.24%
可比公司平均值	6.85%	7.35%	6.85%	4.77%
科博达	7.06%	5.54%	5.25%	4.03%

注 1：数据源自各公司年度报告、同花顺 iFind；

注 2：可比公司未披露 2025 年 9 月末存货跌价准备计提情况，上表以 2025 年 6 月末情况列示。

2022 年-2024 年，公司存货跌价准备计提低于同行业可比公司平均水平，主要系因富特科技计提比例较高所致。富特科技计提比例高于同行业可比公司，根据其公告，主要系其受海外市场、下游客户经营情况影响，存货存在呆滞情况，库存商品、合同履行成本、自制半成品跌价准备计提比例较高所致。除富特科技，其余可比公司报告期内存货跌价准备计提比例平均值分别为 3.15%、5.25%、6.99% 及 7.05%，与公司报告期内存货跌价准备计提比例较为接近，不存在重大差异。

综上，公司存货余额较大具有合理性，存货跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异。

2、结合发出商品的具体内容、交付时间、存放地点、使用状态、期后验收及收入确认情况，说明发出商品余额较大的原因及合理性；

(1) 发出商品的具体内容情况

公司发出商品主要为已发出但尚未满足收入确认条件的产成品，具体包括照明控制系统、电机控制系统、车载电器与电子、其他汽车零部件、能源管理系统

等，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年 9月30日	2024年 12月31日	2023年 12月31日	2022年 12月31日
照明控制系统	17,586.85	32,712.65	27,397.13	17,747.88
电机控制系统	4,979.87	7,290.78	6,416.84	7,063.97
能源管理系统	2,417.64	2,188.89	4,831.25	3,074.60
车载电器与电子	5,175.52	6,340.04	6,148.95	4,561.37
中央计算平台和智驾域控	904.74	621.03	110.97	-
其他汽车零部件	1,266.05	1,226.65	1,663.83	1,815.58
合计	32,330.67	50,380.04	46,568.97	34,263.41

(2) 发出商品的交付时间、存放地点、使用状态情况

报告期各期末，公司发出商品存放地点具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月末	2024年末	2023年末	2022年末
在运输途中的产成品	12,746.75	11,976.86	12,450.11	6,992.88
已交付至客户或客户指定地点但尚未被客户领用的产品	19,583.92	38,403.18	34,118.86	27,270.53
其中：存放于公司在客户周边租赁的仓库	4,659.80	4,288.65	5,698.53	5,607.38
存放于客户自有仓库	13,094.92	21,708.30	16,311.48	13,045.42
存放于客户指定的第三方仓库	1,829.20	12,406.23	12,108.85	8,617.73
合计	32,330.67	50,380.04	46,568.97	34,263.41

公司发出商品主要为已发出但尚未满足收入确认条件的产成品，具体包括照明控制系统、电机控制系统、车载电器与电子、其他汽车零部件、能源管理系统等。这些发出商品可划分为两类：（1）在运输途中的产成品；（2）已交付至客户或客户指定地点但尚未被客户领用的产品。

其中，在运输途中的产成品，境内销售交付周期较短，一般为 1-5 天；海外

销售受运输方式影响，交付周期通常为 15-45 天。公司海外销售业务较多，报告期境外销售占主营业务收入的比例分别为 32.88%、32.29%、32.69% 及 36.22%。较长的物流在途时间导致了较高的发出商品余额。

对于已送达客户处的产品，其存放地点包括公司在客户周边租赁的仓库、客户自有仓库或客户指定的第三方仓库。为保障对客户稳定及时供应，公司在部分客户周边租赁仓库进行备货，报告期末存放于公司租赁仓库的发出商品余额分别为 5,607.38 万元、5,698.53 万元、4,288.65 万元和 4,659.80 万元。部分客户的销售收入确认采用上线结算模式，在上线结算模式下，公司将商品存放于客户指定的第三方仓库或客户自有仓库，待客户领用后，按当期实际使用数量与公司进行确认并结算。从存放地点分布可见，报告期末存放于客户自有仓库及客户指定第三方仓库的发出商品合计分别为 21,663.15 万元、28,420.33 万元、34,114.53 万元和 14,924.12 万元，占已交付未领用产品的比例分别为 79.45%、83.30%、88.83% 和 76.21%。该模式有效响应了客户即时生产需求，但也直接导致已交付未领用部分余额较高。

公司定期对发出商品进行检视，以判断其使用状态是否正常。对于少数存在陈旧、损坏等异常状态的产品，公司已严格按照企业会计准则的要求，估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用以及相关税费后的可变现净值，按照存货跌价准备计提原则足额计提了存货跌价准备。

(3) 发出商品的期后验收及收入确认情况

公司发出商品期后验收及收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额	32,330.67	50,380.04	46,568.97	34,263.41
期后验收金额	32,330.67	50,380.04	46,568.97	34,263.41
期后验收比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
期后确认收入金额	31,392.21	49,981.97	46,378.80	34,159.80
期后转销比例	97.10%	99.21%	99.59%	99.70%

注：期后转销金额截至 2026 年 1 月 31 日

截至 2026 年 1 月 31 日，公司报告期各期末发出商品均已完成验收，发出商品期后转销比例分别为 99.70%、99.59%、99.21% 及 97.10%，整体转销比例较高。

公司发出商品余额较大，与当前销售规模、客户合作模式、产品交付特点及严谨的收入确认会计政策相匹配。

（三）结合待出售厂房土地来源、附带义务、地理位置、建筑面积、投资总额及资金来源、开工及预计完工时间、出售计划及进展、可比市场价格等情况，说明出售厂房原因及合理性，是否存在违法违规或诉讼纠纷等风险，在建厂房是否存在减值风险

1、结合待出售厂房土地来源、附带义务、地理位置、建筑面积、投资总额及资金来源、开工及预计完工时间、出售计划及进展、可比市场价格等情况，说明出售厂房原因及合理性

根据发行人的说明，重庆科博达整体聚焦主动进气格栅控制系统（AGS）业务。重庆科博达原购置土地的初衷是为满足自身生产经营发展需要，拟用于建设自用工业厂房。但受西部地区业务发展节奏放缓等因素影响，原规划的自用需求未能按预期释放。为提高资产使用效率、优化资源配置并降低运营成本，发行人经综合评估后，决定对现有土地资源进行统筹开发利用。

待出售厂房土地来源、附带义务、地理位置、建筑面积、投资总额及资金来源、开工及预计完工时间、出售计划及进展、可比市场价格等情况如下：

（1）待出售厂房土地来源及附带义务

待出售厂房的土地使用权系重庆科博达已取得的普通工业用地，重庆科博达将在厂房出售后根据《重庆市规划和自然资源局关于进一步规范工业用地补缴地价款规则的通知》（渝规资规范〔2020〕2 号）通过补缴地价款的方式将该等普通工业项目用地转换为标准厂房项目用地。

根据《重庆科博达汽车电子产业园项目投资协议》的相关约定，重庆科博达的主要的项目建设及招商活动应符合相关法律法规实施的管理要求及园区的招

商与管理机制，且重庆科博达应执行重庆市高新区改革发展局的标准厂房销售等相关政策。

(2) 地理位置、建筑面积

重庆市沙坪坝区西科一路 2 号地块，占地面积 99.376 亩。

(3) 投资总额及资金来源

项目总投资 10 亿元，资金来源为重庆科博达自筹资金。

(4) 开工及预计完工时间

根据发行人提供的资料及其书面确认，“重庆科博达汽车电子产业园”项目一期于 2023 年开始建设，并已于 2025 年 8 月完成竣工验收；二期及三期尚在建设过程中，预计将不晚于 2027 年 4 月完成竣工验收。

(5) 出售计划及进展

根据发行人提供的资料，“重庆科博达汽车电子产业园”项目一期及二期共拟对外出售 6.4 万平方米，一期 1.8 万平方米，二期 4.6 万平方米，预计 2027 年年底完成销售；截至 2025 年年末，一期已销售面积 1.1 万平方米。

(6) 可比市场价

根据发行人提供的厂房出售协议等资料及其书面确认，并通过公开网站查询复核，发行人已出售厂房单价约 3,500 元/平方米至 4,500 元/平方米，与周边区域标准厂房的公开出售平均单价（约 4,300 元/平方米）不存在显著差异。

综上，重庆科博达待出售厂房系其开展工业厂房开发建设，主要原因为提高资产使用效率、优化资源配置并降低运营成本，以实现资产的合理盘活与效益最大化。

2、是否存在违法违规或诉讼纠纷等风险

根据发行人提供的资料，重庆科博达持有重庆高新技术产业开发区管理委员会建设局颁发的《中华人民共和国房地产开发企业资质证书(二级)》(证书编号：42211275)。具备从事标准工业厂房的开发及对外销售业务的必要资质。

根据重庆市信用中心出具的《企业专项信用报告》，报告期内重庆科博达在包括基本建设投资领域、规划及自然资源领域、住房、工程建设领域等方面无违法违规情况。受限于中国境内尚未建立全国统一的诉讼、仲裁相关信息查询系统，根据发行人报告期内的定期报告、《审计报告》、发行人提供的资料及书面确认，报告期内，重庆科博达不存在对发行人生产经营、财务状况、未来发展产生重大影响的诉讼、仲裁案件。

3、在建厂房是否存在减值风险

根据《审计报告》及发行人的书面确认，报告期各期末，公司对在建厂房进行了减值测试。公司采用成本与可变现净值孰低法进行测试，其中可变现净值参考同地段厂房销售单价确定。经测试，报告期各期末在建厂房成本均低于同地段厂房单价均价（即可变现净值），未出现成本高于可变现净值的情形。

综上，报告期各期末公司在建厂房未出现减值迹象，不存在减值风险。

（四）结合具体核算内容、支付对象、定价依据及公允性，说明销售服务费报告期内变动较大的原因及合理性，支付销售服务费的必要性、与对应业务规模的匹配性；

销售服务费具体核算内容主要为发行人在获取项目定点时向整车厂支付的提名费（Quick Saving，以下简称“QS 费用”）、整车厂审核设计、技术文件等服务。根据汽车零部件行业惯例，零部件供应商获得整车厂或一级供应商（以下简称“客户”）定点时，部分客户会通过定点信要求汽车零部件供应商向其支付 QS 费用。QS 费用是公司在当前行业竞争格局与客户合作模式下，为获取新的业务订单、深化客户合作关系、保障项目顺利推进而发生的必要商业支出。该等费用是基于商业谈判结果的履约行为，是公司维持及拓展核心客户业务规模的重要条件之一，因此支付 QS 费用具有必要性。

公司支付的 QS 费用，是基于特定项目或客户关系，该等费用金额一般依据预期获得的定点项目生命周期收入规模的一定比例确定，与业务规模具有一定的匹配性，但最终金额系发行人与客户结合产品单价、预期利润率等因素综合考量，进行多轮商业谈判后协商确定，定价具有公允性。

报告期内，公司销售服务费分别为 16.37 万元、2,858.42 万元、6,350.06 万元和 2,173.78 万元，占当期主营业务收入的的比例分别为 0.00%、0.63%、1.08%和 0.45%，整体占比较低。2023 年、2024 年和 2025 年 1-9 月，公司销售服务费主要明细如下：

单位：万元

期间	序号	项目名称	金额
2025 年 1-9 月	1	大众系、宝马系、舍弗勒等项目服务费	2,137.26
	合计		2,137.26
2024 年度	1	大众系、宝马系等项目服务费	6,293.24
	合计		6,293.24
2023 年度	1	大众系、宝马系等项目服务费及退回前期多支付的税务服务费	2,826.24
	合计		2,826.24

根据上表，报告期内，公司销售服务费金额波动较大，主要原因系公司获得部分客户定点项目，在双方谈判并最终达成一致后支付服务费用。2024 年较 2023 年销售服务费增长较多，主要系公司获得大众系 QS、客户审核设计、技术文件等服务费用，对应业务规模较大，协商后支付的服务费用增加所致。

综上，公司销售服务费报告期内变动较大，主要原因系公司获得部分客户定点项目，在双方谈判并最终达成一致后支付服务费用。该等费用是基于商业谈判结果的履约行为，是公司维持及拓展核心客户业务规模的重要条件之一，因此支付服务费用具有必要性。服务费用金额与业务规模具有一定的匹配性，但最终金额系公司与客户结合产品单价、预期利润率等因素综合考量，进行多轮商业谈判后协商确定，定价具有公允性。

（五）说明公司境外收入变动的的原因，分析境外收入与海关报关数据、出口退税金额、信保数据等第三方数据是否匹配

回复：

1、公司境外收入变动的的原因

报告期内，公司主营业务收入按销售区域分布如下所示：

单位：万元

项目	2025年1-9月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	308,570.45	63.78%	395,577.06	67.31%	304,907.65	67.71%	219,898.30	67.12%
境外	175,250.65	36.22%	192,130.82	32.69%	145,394.27	32.29%	107,726.85	32.88%
合计	483,821.10	100.00%	587,707.89	100.00%	450,301.91	100.00%	327,625.15	100.00%

根据上表，公司境外主营业务收入分别为 107,726.85 万元、145,394.27 万元、192,130.82 万元及 175,250.65 万元，公司推动全球化战略落地，报告期内境外收入规模随着公司整体销售规模增长而增长，其占主营业务收入的比例分别为 32.88%、32.29%、32.69% 及 36.22%，占比相对稳定。

2、公司境外收入与海关报关数据匹配性

报告期各期，公司境外销售收入和直接报关出口收入的勾稽关系，直接报关出口收入与海关数据的比对如下所示：

单位：万元

项目	序号	2025年1-9月	2024年度	2023年度	2022年度
境外销售收入	A	142,958.97	153,436.25	125,562.47	95,626.23
境内公司出口销售给境外子公司	B	27,898.94	31,737.82	18,763.73	12,686.89
公司直接报关出口收入	C=A+B	170,857.91	185,174.07	144,326.20	108,313.12
海关报关数据	D	151,768.32	184,751.52	155,485.59	100,580.21
差异金额	E=C-D	19,089.59	422.55	-11,159.39	7,732.91
差异率	F=E/C	11.17%	0.23%	-7.73%	7.14%

注：境外销售收入已剔除境外子公司在境外的销售。按照交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

根据上表，报告期各期，公司直接报关出口收入与海关报关数据存在一定差异，差异率分别为 7.14%、-7.73%、0.23% 及 11.17%，差异主要系时间性差异。时间性差异系部分外销客户采用 DAP 模式、DAP 寄售模式等确认销售收入，收入确认时点与海关报关出口时点不一致。DAP 模式从海运运输到客户提货确认

收入一般周期约 9-10 周；DAP 寄售模式从海运运输到达客户寄售仓约 9-10 周，货物到达寄售仓后，根据先进先出原则，从寄售仓客户开始自提约 2 周后，根据客户产线需求，约在 5 周内全部提完，公司确认收入一般周期约 5 个月。此外，公司针对客户需求变动大以及物流运输成本考虑，持续优化调整客户订单来减少海外库存量，亦对确认收入和报关收入差异有一定影响。

综上，报告期内公司报关数据与外销业务规模之间的差异具有合理性，报关数据与公司外销业务规模整体相匹配。

3、公司境外收入与出口退税金额匹配性

报告期各期，公司境外销售收入和直接报关出口收入的勾稽关系，直接报关出口收入与免抵退申报表外销收入金额的比对如下所示：

单位：万元

项目	序号	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售收入	A	142,958.97	153,436.25	125,562.47	95,626.23
境内公司出口销售给境外子公司	B	27,898.94	31,737.82	18,763.73	12,686.89
公司直接报关出口收入	C=A+B	170,857.91	185,174.07	144,326.20	108,313.12
进项未留抵，未申请退税的收入	D	1,638.89	-	-	-
免抵退申报表外销收入金额	E	168,337.15	179,109.19	138,398.52	97,851.39
差异金额	F=C-D-E	881.87	6,064.88	5,927.68	10,461.73
差异率	G=F/C	0.52%	3.28%	4.11%	9.66%

注：境外销售收入已剔除境外子公司在境外的销售。按照交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

根据上表，报告期各期，公司直接报关出口收入与免抵退税申报表外销收入金额存在一定差异，主要原因如下：一方面系 DAP 客户收入确认时点和申报免抵退税时点不一致造成的时间性差异；另一方面，对于涉及 DAP 寄售模式的客户，公司需待一张报关单对应的全部货物被客户提货且回款后，方能整单申请免抵退税，导致销售收入确认与免抵退税申请之间存在一定时间差。在汇率折算方

面，公司销售收入采用销售当月月初汇率折算，而免抵退税申请采用出口报关单记载的出口日期当月月初汇率折算，两者因时间差导致折算汇率不同，从而形成账面差异。

2022 年上述差异尤为显著，主要系当年美元汇率波动较大且呈明显的“前低后高”走势。具体而言，公司 2022 年确认的收入中，部分对应报关单的出口日期实际发生在 2021 年下半年或 2022 年上半年，该部分收入在 2022 年确认时按 2022 年各月月初汇率（已较 2021 年有所上升）折算入账，而对应的免抵退税申请需按出口日期当月的月初汇率（即 2021 年下半年或 2022 年上半年的较低汇率）折算，导致免抵退税申报收入低于账面外销收入，形成较大差异。2023 年以来美元汇率波动整体趋缓，因此对免抵退收入与外销收入差异的影响相对较小。

综上，报告期内出口退税金额与外销业务规模之间的差异具有合理性，出口退税金额与公司外销业务规模整体相匹配。

4、公司境外收入与信保数据匹配性

报告期内，公司未对外销业务进行投保。

综上，报告期内，除公司未对外销业务进行投保，无信保数据外，公司境外收入规模与报关数据、出口退税金额相匹配。

（六）说明报告期内应收账款增长较快的原因及合理性，境内外业务回款情况及未回款原因，单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的具体情况，包括但不限于客户名称、销售内容、账龄及逾期时间、信用风险的识别情形和时点等，结合账龄、期后回款情况、主要客户信用风险情况、同行业公司坏账计提等，说明公司坏账计提是否充分，单项计提的坏账准备是否及时、谨慎；

回复：

1、报告期内应收账款增长较快的原因及合理性

截至报告期各期末，公司应收账款账面余额和增长情况如下：

单位：万元

公司	2025年9月末	2024年末	2023年末	2022年末
应收账款账面价值	191,451.59	199,808.15	154,420.36	110,572.05
流动资产金额	610,002.94	583,806.37	498,248.05	421,256.21
应收账款占流动资产比例	31.39%	34.23%	30.99%	26.25%
营业收入	499,724.88	609,350.45	463,016.81	338,335.03
应收账款占营业收入比例	38.31%	32.79%	33.35%	32.68%

注：2025年9月末应收账款占营业收入比例未经年化。

报告期内，公司营业收入分别为338,335.03万元、463,016.81万元、609,350.45万元和499,724.88万元，增长速度较快，从而使得公司应收账款账面价值总体呈上升趋势。截至2023年末和2024年末，公司应收账款账面价值同比分别增加39.66%和29.39%，主要系公司的销售收入增长，即受益于全球汽车产业智能化加速发展而增长，从而导致应收账款的增长。

报告期内，公司应收账款账面价值占营业收入的比重分别为32.68%、33.35%、32.79%和38.31%（未经年化），公司应收账款变动趋势与收入变动整体保持一致，报告期内公司应收账款账面价值占营业收入的比重整体保持稳定。

2、境内外业务回款情况及未回款原因

报告期各期末，公司境内外应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

应收账款情况	2025年9月末		2024年末		2023年末		2022年末	
	境内	境外	境内	境外	境内	境外	境内	境外
应收账款账面余额	148,518.98	58,145.44	170,451.67	44,002.38	128,105.80	35,282.59	84,033.24	33,374.23
期后回款金额	142,700.29	46,598.86	168,880.99	43,792.73	127,973.58	35,267.93	83,905.18	33,374.15
期后回款占账面余额比例	96.08%	80.14%	99.08%	99.52%	99.90%	99.96%	99.85%	100.00%

注：应收账款期后回款金额为截至 2026 年 1 月 31 日的的数据。

公司报告期各期末，境内应收账款期后回款金额分别为 83,905.18 万元、127,973.58 万元、168,880.99 万元及 142,700.29 万元，回款比例分别为 99.85%、99.90%、99.08% 及 96.08%。境外应收账款期后回款金额分别为 33,374.15 万元、35,267.93 万元、43,792.73 万元及 46,598.86 万元，回款比例分别为 100.00%、99.96%、99.52% 及 80.14%。除 2025 年 9 月 30 日外，其余报告期余额回款均高于 99%，公司应收账款整体回款情况较好。

3、单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项的具体情形

报告期各期末，公司单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项及期后回款情况如下：

单位：万元

2025 年 9 月 30 日							
客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄	逾期时间	期后回款	信用风险的识别情形	信用风险时点
客户 1	LED 主光源控制器	2,442.52	1 年以内	1 年以内	1,563.11	客户集团提交破产保护申请，管理层预计款项难以全部收回	2024 年末定期应收账款风险评估起，同时 2025 年重新评估并未发生改善
客户 2	LED 主光源控制器	831.31	1 年以内	1 年以内	831.31	客户集团提交破产保护申请，管理层预计款项难以全部收回	2024 年末定期应收账款风险评估起，同时 2025 年重新评估并未发生改善
客户 3	HID 主光源控制器	526.23	1 年以内	1 年以内	526.23	管理层收集到行业信息显示公司资金流欠佳、有被收购风险且已逾期超过半年	2024 年末定期应收账款风险评估起，同时 2025 年重新评估未发生改善
客户 4	车载电子与电器	468.52	2 年以内	超过 1 年	-	该客户已停止正常经营	公司应收账款信用风险评估

						活动,且公司查询到其涉及多起诉讼,经营异常,预计款项难以全额收回	时,结合客户经营状况及回款历史,识别出其信用风险显著增加。
客户 5	LED尾灯控制器	396.05	1年以内	1年以内	383.66	客户集团提交破产保护申请,管理层预计款项难以全部收回	2024年末定期应收账款风险评估起,同时2025年重新评估并未发生改善
客户 6	技术服务	362.54	1年以内	1年以内	-	该客户已停止正常经营活动,且公司查询到其涉及多起诉讼,经营异常,预计款项难以全额收回	公司应收账款信用风险评估时,结合客户经营状况及回款历史,识别出其信用风险显著增加。
客户 7	LED主光源控制器	221.85	1年以内	1年以内	221.85	客户集团提交破产保护申请,管理层预计款项难以全部收回	2024年末定期应收账款风险评估起,同时2025年重新评估并未发生改善
客户 8	LED主光源控制器	176.54	1年以内	1年以内	176.54	客户集团提交破产保护申请,管理层预计款项难以全部收回	2024年末定期应收账款风险评估起,同时2025年重新评估并未发生改善
客户 9	LED主光源控制器	141.36	1年以内	1年以内	141.36	管理层收集到行业信息显示公司资金流欠佳、有被收购风险且已逾期超过半年	2024年末定期应收账款风险评估起,同时2025年重新评估未发生改善
其他零星客户	车载电子与电器、LED主光源控制器	137.83	3年以内	超过1年	4.32	经营异常等多种情况	应收账款信用风险评估时
2024年12月31日							

客户名称	销售内容	应收账款 余额	账龄	逾期时 间	期后回款	信用风险的 识别情形	信用风险时点
客户 1	LED 主光源控制器	1,156.21	1 年以内	1 年以内	1,156.21	管理层收集到行业信息显示客户集团可能发生破产, 预计款项难以全额收回	2024 年末定期应收账款风险评估
客户 3	HID 主光源控制器	2,254.37	1 年以内	1 年以内	2,254.37	管理层收集到行业信息显示公司资金流欠佳、有被收购风险且已逾期超过半年	2024 年末定期应收账款风险评估
客户 4	车载电子与电器	468.52	1 年以内	1 年以内	-	该客户已停止正常经营活动, 且公司查询到其涉及多起诉讼, 经营异常, 预计款项难以全额收回	公司应收账款信用风险评估时, 结合客户经营状况及回款历史, 识别出其信用风险显著增加。
客户 6	技术服务	362.54	1 年以内	1 年以内	-	该客户已停止正常经营活动, 且公司查询到其涉及多起诉讼, 经营异常, 预计款项难以全额收回	公司应收账款信用风险评估时, 结合客户经营状况及回款历史, 识别出其信用风险显著增加。
其他零星客户	车载电子与电器	72.98	3 年以内	超过 1 年	-	经营异常等多种情况	应收账款信用风险评估时
2023 年 12 月 31 日							
客户名称	销售内容	应收账款 余额	账龄	逾期时 间	期后回款	信用风险的 识别情形	信用风险时点
客户 10	燃油泵控制器	239.52	3 年以上	超过 3 年	8.26	管理层前期收集行业信息, 并识别到该客户收入下滑严重, 大幅裁员降薪的情况, 且逾	应收账款信用风险评估时

						期较长, 预计款项难以全额收回。该公司 2021 年申请破产重组。	
其他零星客户	车载电子与电器	12.96	3 年以上	超过 3 年	12.61	公司查询到相关客户存在债券违约, 预计款项难以全额收回	应收账款信用风险评估时
2022 年 12 月 31 日							
客户名称	销售内容	应收账款余额	账龄	逾期时间	期后回款	信用风险的识别情形	信用风险时点
客户 10	燃油泵控制器	247.78	2-3 年, 3 年以上	超过 2 年	8.26	管理层前期收集行业信息, 并识别到该客户收入下滑严重, 大幅裁员降薪的情况, 且逾期较长, 预计款项难以全额收回。该公司 2021 年申请破产重组。	应收账款信用风险评估时
其他零星客户	车载电子与电器	26.45	3 年以上	超过 3 年	23.60	公司查询到相关客户存在债券违约, 预计款项难以全额收回	应收账款信用风险评估时

注: 应收账款期后回款金额为截至 2026 年 1 月 31 日的的数据

4、公司账龄、期后回款情况

报告期各期末, 公司应收账款余额账龄分布及期后回款情况如下:

单位: 万元

账龄分类	2025 年 9 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	206,208.52	99.78%	213,895.70	99.74%	162,649.63	99.55%	116,262.68	99.02%

账龄分类	2025年9月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1—2年	321.63	0.16%	376.01	0.18%	107.23	0.07%	408.04	0.35%
2—3年	2.30	0.00%	30.54	0.01%	166.66	0.10%	220.65	0.19%
3年以上	131.97	0.06%	151.80	0.07%	464.86	0.28%	516.11	0.44%
合计	206,664.41	100.00%	214,454.05	100.00%	163,388.38	100.00%	117,407.47	100.00%
期后回款金额	189,299.15		212,673.72		163,241.51		117,279.33	
期后回款占账面余额比例	91.60%		99.17%		99.91%		99.89%	

注：应收账款期后回款金额为截至 2026 年 1 月 31 日的的数据。

截至报告期各期末，公司 1 年以内的应收账款余额占比分别为 99.02%、99.55%、99.74%和 99.78%。从账龄上看，报告期各期末，公司 1 年以内应收账款为主要组成部分，账龄较为健康。截至 2026 年 1 月 31 日，公司报告期各期末应收账款已回款比例分别为 99.89%、99.91%、99.17%和 91.60%，整体回款情况良好。

5、主要客户信用风险情况

报告期各期末，公司应收账款余额前五名的情况如下：

单位：万元

2025年9月30日					
序号	单位名称	余额	占期末应收账款余额的比例	账龄情况	信用评级
1	蔚来	12,489.49	6.04%	1年以内	A
2	理想常分	11,444.67	5.54%	1年以内	A
3	蔚来科技安徽	8,962.18	4.34%	1年以内	A
4	常州星宇	7,936.09	3.84%	1年以内	A
5	海拉成都	5,937.22	2.87%	1年以内	A
合计		46,769.64	22.63%		
2024年12月31日					
序号	单位名称	余额	占期末应收账款余额的比例	账龄情况	信用评级

1	理想常分	27,617.34	12.88%	1年以内	A
2	常州星宇	9,567.89	4.46%	1年以内	A
3	埃科泰克	8,522.67	3.97%	1年以内	A
4	海拉成都	5,956.68	2.78%	1年以内	A
5	Valeo Espana S.A.U.	5,403.23	2.52%	1年以内	A
合计		57,067.82	26.61%		
2023年12月31日					
序号	单位名称	余额	占期末应收账款余额的比例	账龄情况	信用评级
1	常州星宇	12,217.79	7.48%	1年以内	A
2	理想常分	11,343.66	6.94%	1年以内	A
3	Valeo Espana S.A.U.	6,550.82	4.01%	1年以内	A
4	华域视觉	6,055.51	3.71%	1年以内	A
5	潍柴动力	5,664.42	3.47%	1年以内	A
合计		41,832.19	25.60%		
2022年12月31日					
序号	单位名称	余额	占期末应收账款余额的比例	账龄情况	信用评级
1	潍柴动力	7,306.75	6.22%	1年以内	A
2	华域视觉	6,497.39	5.53%	1年以内	A
3	Valeo Espana S.A.U.	6,144.04	5.23%	1年以内	A
4	常州星宇	6,041.37	5.15%	1年以内	A
5	海拉成都	5,054.04	4.30%	1年以内	A
合计		31,043.59	26.44%		

注：此处信用评级为公司对客户的内部评级

报告期各期末，公司应收账款前五大客户的合计余额占当期应收账款总额的比例保持在 22%-27%之间，报告期各期末分别为 26.44%、25.60%、26.61%和 22.63%。公司应收账款存在一定的客户集中度，但比例相对稳定，未出现异常集中的单一客户依赖风险。前五大客户构成主要包括国内大型整车厂或其零部件供应商，客户资质普遍较为优质。应收款账龄主要集中在 1 年以内，回款周期正常，信用风险可控。公司分别根据客户重要度、合作年限、历史坏账情况、收款条件

评级、客户规模、客户性质等维度评分后确定评级，并定期进行评级复核，主要客户的信用评级均为 A 类，这些客户具有较强的偿付能力和较低的违约风险。

6、同行业公司坏账计提

报告期内，同行业可比公司的坏账计提政策如下：

公司简称	应收款项预期信用损失的计提方法		2025 年 1-6 月违约损失率					
			未逾期	逾期 1 年以内	逾期 1 年至 2 年 (含 2 年)	逾期 2 年至 3 年 (含 3 年)	逾期 3 年以上	合计
均胜电子	汽车业务客户组合	按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，并以逾期天数与违约损失率对照表为基础计算其预期信用损失	0.28%	4.41%	26.31%	37.89%	96.69%	1.05%
	其他业务客户组合		-	0.75%	7.24%	-	-	0.77%
	应收款项预期信用损失的计提方法		2024 年违约损失率					
	汽车业务客户组合	按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，并以逾期天数与违约损失率对照表为基础计算其预期信用损失	0.33%	4.78%	26.91%	30.36%	96.89%	0.99%
	衡器业务客户组合		-	-	-	-	-	-
	应收款项预期信用损失的计提方法		2023 年违约损失率					
	按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，并以逾期天数与预期信用损失率对照表为基础计算其预期信用损失。根据历史经验，不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，因此在根据逾期信息计算减值准备时未进一步区分不同的客户群体		0.66%	3.06%	17.06%	30.95%	99.40%	1.31%
			2022 年违约损失率					
		0.08%	5.65%	19.70%	30.22%	99.52%	1.12%	

公司简称	应收款项预期信用损失的计提方法	应收账款坏账计提比例			
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年

公司简称	应收款项预期信用损失的计提方法	应收账款坏账计提比例			
		1年以内	1-2年	2-3年	3-4年
德赛西威	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%

公司简称	应收款项预期信用损失的计提方法	账龄组合的账龄与预期信用损失率			
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
华阳集团	基于应收账款账龄采用减值矩阵确定本集团主营业务形成的应收账款的预期信用损失。本集团主营业务涉及大量的客户,其具有相同的风险特征,账龄信息能反映这类客户于应收账款到期时的偿付能力	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%

公司简称	应收款项预期信用损失的计提方法	账龄组合的账龄与预期信用损失率				
		1年以内(含)	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上
合兴股份	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%

公司简称	应收款项预期信用损失的计提方法	账龄组合的账龄与预期信用损失率				
		1年以内(含)	1-2年	2-3年	3-5年	5年以上
富特科技	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表,计算预期信用损失	5.00	10.00	40.00	80.00	100.00

报告期内,同行业可比公司的坏账计提情况如下:

公司简称	期末坏账占应收账款比例
------	-------------

	2025年9月30日/2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
均胜电子	1.70%	1.73%	1.89%	1.75%
德赛西威	7.31%	7.00%	6.61%	5.84%
华阳集团	6.69%	6.06%	5.86%	6.51%
合兴股份	5.27%	5.33%	5.33%	5.26%
富特科技	5.83%	6.30%	16.26%	16.10%
可比公司平均值	5.36%	5.29%	7.19%	7.09%
科博达	7.36%	6.83%	5.49%	5.82%

注：由于同行业公司三季报未披露期末坏账占应收账款比例，上表以2025年6月末情况列示，科博达数据为2025年9月30日的的数据。

公司报告期应收账款坏账余额占比分别为5.82%、5.49%、6.83%及7.36%，整体处于同行业中等偏上水平，坏账准备计提政策相对谨慎。公司坏账计提比例自2023年末以来呈上升趋势，从5.49%升至2025年9月末的7.36%，与行业平均值的上升趋势基本一致。

2022年-2023年，公司应收账款坏账计提低于同行业可比公司平均水平，主要系因富特科技计提比例较高所致。2022-2023年，富特科技计提比例高于同行业可比公司，主要系其单项计提金额较高所致。除富特科技外，其余可比公司报告期内应收账款坏账计提比例平均值分别为4.84%、4.92%、5.03%及5.24%，公司应收账款坏账计提比例高于该等可比公司平均值。

综上，公司坏账计提比例与同行业相比处于合理区间，计提政策稳健，能够充分覆盖应收账款预期信用风险。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对问题（1）-问题（6），申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅公司报告期各期财务报表和定期报告，查阅募投项目相关产品的行业报告等公开信息，查阅公司报告期内主要产品结构变化情况、主要产品单位价

格及单位成本变动情况和公司成本费用变动情况，分析报告期内公司综合毛利率下降的主要原因及是否存在持续性影响；查阅同行业可比公司财务数据，分析发行人毛利率变动趋势是否与同行业可比公司存在差异；查阅募投项目的可行性研究报告；结合公司报告期财务数据分析公司是否持续满足可转债相关发行条件。

2、了解和评价管理层与存货相关的关键内部控制制度的设计和运行的有效性；分析比较会计期末存货构成和合理性；了解、评价并测算公司跌价准备的计提情况；对比同行业跌价计提情况；了解发出商品的核算方式，评价公司对发出商品的会计核算是否符合相关准则的要求；检查发出商品的重要客户的销售合同条款对于存货的认定是否符合发出商品的条件，检查收入的确认、成本的结算、发出商品的结算和结转是否与合同的相关条款一致，并获得客户对当期结转的发出商品的确认依据；对报表截止日存在的大额的发出商品的仓库进行实地盘点，确认公司发出商品金额。

3、获取待出售厂房的土地证及土地出让合同、重庆西永微电子产业园区开发有限公司、与重庆科博达及发行人签署的《重庆科博达汽车电子产业园项目投资协议》、与重庆科博达相关负责人进行访谈，了解出售厂房的原因及合理性。查看减值测试相关底稿。获取重庆科博达的房地产开发资质、获取重庆科博达的《企业专项信用报告》，通过公开网络查询核查重庆科博达是否存在违法违规或诉讼纠纷。

4、查阅了公司关于销售服务费的内部控制制度及执行情况；查阅了主要销售服务费的相关凭据等，分析主要销售服务费对应项目的形成原因、支付对象以及波动原因。

5、查阅了科博达与主要境外客户的销售合同，合同条款与销售收入的确认是否一致，抽查报告期内主要客户销售清单、记账凭证及实际收款情况；将境外收入与海关数据、出口退税数据进行了比对，对差异进行了分析。

6、核查了科博达与主要客户的销售合同和合同条款，收入的确认和应收账款的确认，抽查报告期内主要客户应收账款清单、记账凭证及实际收款情况；对主要客户的各期末的应收账款进行了函证；对部分主要的客户进行了实地走访，以确认应收账款余额的准确性；检查了期后收款凭证及银行资金流水；检查了账

期内未收回的应收账款回款情况；将坏账计提政策及坏账计提情况与同行业可比公司进行比较分析。

（二）核查结论

针对问题（1）-问题（6），经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司综合毛利率下降主要系受到市场竞争加剧的影响，公司销售价格面临一定竞争压力，销售产品结构变动，部分原材料采购价格上涨，会计政策要求以及合并上海科博达智能科技有限公司等因素综合影响。其中市场竞争、销售产品结构变动以及原材料市场价格上升等相关因素预计对公司综合毛利率存在一定的持续性影响，但综合毛利率持续下滑的整体风险可控；上述因素不会对募投项目的实施产生重大不利影响，但可能对募投项目未来实现的效益产生影响，若募投项目主要产品市场竞争力较强、销售产品结构优化、生产所使用的原材料采购价格下跌，将对募投项目效益产生正向影响，反之，将对募投项目效益产生不利影响，发行人已在募集说明书充分提示了相关风险；公司经营情况良好，预计可以持续满足可转债相关发行条件。

2、科博达存货余额较大具有合理性，存货跌价计提充分，发出商品余额较大与公司收入规模、业务模式匹配，具有合理性，与同行业存货计提情况无重大差异。

3、重庆科博达待出售厂房系重庆科博达开展的工业厂房开发建设项目，系以实现资产的合理盘活与效益最大化的目的，出售厂房具有合理性；重庆科博达报告期内不存在违法违规或诉讼纠纷；在建厂房不存在减值风险。

4、公司销售服务费报告期内变动较大，主要原因系公司获得部分客户定点项目，在双方谈判并最终达成一致后支付服务费用。该等费用是基于商业谈判结果的履约行为，是公司维持及拓展核心客户业务规模的重要条件之一，因此支付服务费用具有必要性。服务费用金额与业务规模具有一定的匹配性，但最终金额系公司与客户结合产品单价、预期利润率等因素综合考量，进行多轮商业谈判后协商确定，定价具有公允性。

5、报告期内，公司推动全球化战略落地，境外收入规模随着公司整体销售

规模增长而增长；除公司未对外销业务进行投保，无信保数据外，公司境外收入规模与报关数据、出口退税金额相匹配。

6、科博达应收账款增长合理，境内外业务应收账款回款情况良好，对应客户信用政策执行情况良好，公司坏账计提是否充分，单项计提的坏账准备及时、谨慎。

问题 3：其他

3.1 请发行人说明：(1)自本次发行董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的具体情况；(2)最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明

(一)自本次发行董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的具体情况

公司于 2025 年 10 月 23 日召开第三届董事会第二十一次会议，审议通过本次向不特定对象发行可转债的相关事项。自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今（即自 2025 年 4 月 23 日至今），经过逐项对照核查，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务），具体分析如下：

1、类金融业务

公司作为汽车智能、节能电子部件的系统方案提供商，专注汽车电子及相关产品在智能领域的技术创新与产业化，不属于类金融机构，未进行类金融业务。

2、投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资产业基金、并购基金的情形。

3、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在资金拆借情况。

4、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在将资金以委托贷款的形式借予他人的情况。

5、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资情形。

6、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

7、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情况。

综上，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）。

（二）最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形

截至 2025 年 9 月末，公司与财务性投资相关的各类报表项目情况如下：

单位：万元

项目	期末金额	其中：财务性投资金额	财务性投资余额占归属于母公司净资产的比例
货币资金	112,427.66	-	-
交易性金融资产	46,658.79	-	-
其他应收款	462.82	-	-
其他流动资产	39,411.75	-	-
长期股权投资	42,967.06	-	-
其他非流动资产	16,401.54	-	-
合计	258,329.62	-	-

1、货币资金

截至 2025 年 9 月末，公司货币资金账面价值为 112,427.66 万元，由库存现金、银行存款和其他货币资金构成，不属于财务性投资。

2、交易性金融资产

报告期各期末，公司交易性金融资产的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年9月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
理财产品	14,930.00	32.00%	19,380.00	34.77%	49,450.00	82.11%	9,000.00	16.81%
结构性存款	-	-	5,000.00	8.97%	-	-	44,000.00	82.16%
大额存单	30,229.58	64.79%	30,229.58	54.23%	10,000.00	16.60%	-	-
公允价值变动	1,499.21	3.21%	1,133.22	2.03%	777.28	1.29%	554.48	1.04%
合计	46,658.79	100.00%	55,742.80	100.00%	60,227.28	100.00%	53,554.48	100.00%

截至2025年9月末，公司持有的交易性金融资产类型主要为固定收益类理财产品、大额存单等，均为安全性高、低风险、稳健性好的产品，旨在满足公司各项资金使用需求的基础上，提高资金的使用管理效率，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，因此不属于财务性投资。

3、其他应收款

截至2025年9月末，公司其他应收款账面价值462.82万元，主要为海关退税担保金等，不存在拆借资金、委托贷款等财务性投资性质的款项。

4、其他流动资产

截至2025年9月末，公司其他流动资产账面价值39,411.75万元，主要为定期存款及大额存单、进项税等，不存在财务性投资款项。

5、长期股权投资

截至2025年9月末，发行人长期股权投资构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
联营企业-科世科汽车部件（平湖）有限公司	42,967.06
合计	42,967.06

截至 2025 年 9 月 30 日,发行人的长期股权投资为公司对科世科汽车部件(平湖)有限公司的股权投资,上述被投资单位从事实业经营,符合公司主营业务及战略发展方向,该项投资系围绕公司产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资,不构成财务性投资。

6、其他非流动资产

截至 2025 年 9 月末,公司其他非流动资产账面价值为 16,401.54 万元,为预付采购长期资产款项和大额存单。其中,大额存单系公司为提高资金利用效率、合理利用暂时闲置资金进行现金管理所购买的固定利率,到期一次性还本付息的产品,不属于“收益波动大且风险较高”的金融产品,不属于财务性投资项目。

综上,截至 2025 年 9 月末,公司财务性投资金额 0.00 万元,占最近一期末公司合并报表归属于母公司所有者权益的 0.00%,不超过 30%。公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资(包括类金融业务)情形。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序:

1、查阅了中国证监会关于财务性投资(含类金融业务)有关规定,了解财务性投资(含类金融业务)认定的要求;

2、了解自董事会决议日前六个月之日起至本回复出具日,发行人是否存在新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的情况;

3、获取发行人对外投资协议等相关文件资料,了解公司的对外投资与主营业务的关系,对外投资的主要目的等;

4、查阅了公司报告期内的定期报告、审计报告和相关科目明细。

(二) 核查结论

经核查,申报会计师认为:

1、自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）；

2、公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形；

3、公司本次向不特定对象发行可转债符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条的相关规定，公司对外投资不属于财务性投资，截至最近一期末公司不存在金额较大的财务性投资。

（本页无正文，为《关于科博达技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券
申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

签字注册会计师：

张晶娃



张晶娃

签字注册会计师：

姚丽珍



姚丽珍

众华会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二六年四月十四日

中国·上海