



**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
(修订稿)**

保荐机构（主承销商）



（北京市建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

二零二六年四月

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。

科博达技术股份有限公司（以下简称“科博达”、“公司”、“发行人”）会同中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“中金公司”）、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”）、上海市方达律师事务所（以下简称“发行人律师”、“方达”）等中介机构，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（修订稿）》（以下简称“募集说明书”）中的含义相同。

本问询回复的字体代表以下含义：

黑体	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复

目录

目录	2
问题 1：关于本次募投项目及融资规模	3
问题 2：关于公司业务及经营情况	57
问题 3：其他	93

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

（一）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

1、本次募投项目通过产能扩充优化公司产品结构，属于现有成熟业务

（1）域控项目

域控项目相关产品为中央计算平台与智驾域控，系在公司当前技术储备基础上，综合考虑下游应用领域发展情况，通过项目建设，实现对现有产品产能的扩建。发行人控股子公司上海智科的汽车中央计算平台和智驾域控产品已深度融合汽车智能化技术生态圈，与多家全球主流品牌车企建立了战略合作配套关系，并获得多个项目定点。安徽智科作为上海智科的全资子公司，主要作为生产基地，承担产能建设和相关产品的生产职能。域控项目拟生产产品属于公司现有成熟业务，不涉及产品升级迭代或者新产品。

（2）安徽扩产项目

安徽扩产项目相关产品为电机控制系统（具体细分产品包括中小型电机控制系统等）、车载电器与电子（具体细分产品包括车载电子 USB 等），系公司基于安徽基地战略定位及业务发展需求实施的核心投资，通过安徽扩产项目的建设，解决现有产能瓶颈、保障定点客户订单交付，拟生产产品属于公司现有成熟业务，不涉及产品升级迭代或者新产品。

（3）浙江扩产项目

浙江扩产项目涉及产品包括照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统、中央计算平台及智驾域控。其中，照明控制系统（具体细分产品包括 LED 光源控制器、LED 氛围灯控制器、LED 尾灯控制器等）、电机控制系统（具体细分产品包括中小型电机控制系统等）、能源管理系统（具体细分产品包括智能保险丝及配电箱、车身及底盘控制器等）为浙江科博达现有成熟产品，本次募投主要用于扩大现有产品生产规模，缓解产能瓶颈；中央计算平台与智驾域控虽在浙江科博达单体层面属于本次新增布局产品，但该等产品已在发行人合并口径内实现规模化生产与销售，具备成熟的技术工艺与量产经验，项目可直接沿用发行人成熟技术方案组织生产。综上，浙江扩产项目拟生产产品均属于成熟业务，不涉及产品升级迭代或者新产品。

（4）信息化项目

信息化项目旨在提升公司检测及信息化能力，不涉及产品生产。

信息化项目建设将升级公司的实验室检测能力与智能化信息化运营水平。项目一方面将围绕 E-fuse、DCDC、汽车中央计算平台及智驾域控制器等前沿产品构建全套可靠性测试检测体系，完善实验中心检测能力；另一方面从业务协同、数据驱动、技术底座与信息安全四大维度升级数字化运营体系，搭建一体化的智能化信息系统，为公司新产品研发、全流程质量管理与全球化市场拓展下的高效运营提供关键技术支撑，助力公司抢占行业市场先机，进一步夯实核心竞争力。

综上，公司信息化项目不涉及产品生产；域控项目、安徽扩产项目和浙江扩产项目所涉产品均为公司现有成熟产品，系公司现有主营业务的规模化扩张。公司拟通过募投项目加强多地产能建设、提升智能制造水平，以生产和交付能够充分满足汽车行业发展及下游客户需求的产品，推动公司高质量发展。

2、本次募投项目相关产品的报告期内收入规模、业务稳定性

报告期内，本次募投项目拟生产产品均已实现量产销售，本次募投项目相关产品的报告期内收入情况具体如下：

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
照明控制系统	231,967.27	49.01%	289,006.64	50.59%	236,597.89	54.11%	173,510.47	55.02%
电机控制系统	76,842.04	16.23%	96,472.67	16.89%	79,445.76	18.17%	62,203.54	19.73%
能源管理系统	52,579.51	11.11%	83,180.37	14.56%	43,114.25	9.86%	12,430.20	3.94%
车载电器与电子	69,457.11	14.67%	88,396.76	15.47%	76,317.95	17.46%	67,189.59	21.31%
中央计算平台和智驾域控	42,469.86	8.97%	14,177.35	2.48%	1,740.16	0.40%	-	-
合计	473,315.79	100.00%	571,233.79	100.00%	437,216.01	100.00%	315,333.80	100.00%

报告期内，本次募投项目相关产品收入呈稳步增长趋势，业务规模持续扩大。相关产品均属于公司成熟业务体系，客户结构稳定、市场需求持续，业务稳定性较强、经营风险较低，可为本次募投项目的顺利实施与后续效益实现提供有力支撑。

3、本次募投项目相关产品现有产能利用率情况

本次募投项目相关产品的报告期产能利用率情况具体如下：

产品系列	产能利用率			
	2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
中央计算平台和智驾域控	37.86%	30.40%	-	-
其他汽车电子产品（含照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统、车载电器与电子产品）	89.27%	93.17%	92.91%	88.16%
其中：照明控制系统	90.84%	95.36%	95.38%	90.33%
电机控制系统	90.28%	93.76%	90.68%	85.40%
能源管理系统	90.32%	88.97%	88.88%	89.29%
车载电器与电子产品	86.96%	90.71%	90.74%	86.70%

本次募投项目相关产品照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统、车载电器与电子产品产能利用率始终处于较高水平，产能瓶颈逐步显现。中央计算平台与智驾域控产品目前正处于产能爬坡及市场拓展阶段，报告期内主要进行生产基地建设、小批量生产及测试等；产能利用率提升至 2025 年 1-9 月的 37.86%，呈现逐年快速提升态势，表明公司相关产品技术方案成熟可靠、市场导入顺利、客户认可度不断提高。同时，该类产品在手订单及意向订单规模较大，未来市场需求明确且增长空间广阔，随着四个定点项目陆续开始规模化出货，现有产能已无法匹配后续订单交付需求。因此，本次募投项目对其进行产能布局具有充分的必要性与合理性。

公司主要产品 2025 年 1-9 月的产能和募投项目新增产能情况如下：

单位：万只

产品类别	2025 年 1-9 月	募投项目新增
照明控制系统	3,560	1,464
电机控制系统	864	400
能源管理系统	217	193
车载电器与电子	2,913	1,841
中央计算平台和智驾域控	28.82	211

综上所述，本次募投项目所涉产品均为公司现有成熟产品，系公司现有主营业务的规模化扩张。报告期内，相关产品收入规模、产能利用率均呈稳步增长态势，业务基础扎实、发展趋势稳定；同时相关产品在手订单充足，未来市场需求明确，为项目实施提供了有力支撑。因此，公司本次募投项目实施不存在重大不确定性。

（二）“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

1、“域控项目”涉及的中央计算平台和智驾域控的具体内容

（1）智能驾驶域控制器

智能驾驶域控制器是车辆智能驾驶的核心计算与控制单元，通过集成高性能系统级芯片、微控制器及相关硬件，并搭载专属操作系统及算法软件，对来自摄像头、雷达、激光雷达等多种传感器的数据进行融合、感知、决策与规划，最终实现对车辆横向控制

的集成管理，是实现 L2 级及以上辅助驾驶和自动驾驶功能的关键硬件平台。

该产品集成了多传感器融合、环境感知、路径规划及决策控制等算法，通过接收摄像头、雷达、超声波等传感器的原始数据，利用高性能芯片进行实时处理，输出车辆运动控制指令。该产品系针对客户实际需求设计，提供专业化、可规模化生产的车规级融合解决方案，可为用户定制系统级自动驾驶功能，不仅实现基础驾驶辅助，如预警和制动辅助，还支持更高级的自动驾驶场景，包括驾驶员确认换道、高速驾驶辅助、交通拥堵自动驾驶和高速路自动驾驶等，全面提升了行车智能化与安全性。

智能驾驶域控制器产品图



(2) 中央计算平台

汽车中央计算平台是车规级核心计算平台，是智能汽车“中央计算+区域控制”架构的核心，相当于车辆的“超级大脑”。它整合了原本分散在智能驾驶域、智能座舱域、动力域等各域控制器的算力资源，集合智能驾驶、智能座舱和网关的核心功能，承担跨域数据处理、全局决策、功能协同和软件管理等关键任务。与传统分布式架构中 ECU 算力分散、协同困难相比，域控制器架构虽在域内整合了算力，但域间数据交互仍存在壁垒。而中央计算平台能够打破域边界，统一处理来自各区域控制器的传感器数据和用户交互数据，实现跨域功能高效协同；集中算力资源，支撑高复杂度任务，同时简化软件管理，通过统一接口支持全域 OTA，提升系统灵活性和可扩展性。

该产品采用高性能 SoC 芯片，集成 CPU、GPU、NPU、ISP 等多种处理单元，满足智能驾驶与座舱的高算力需求；配备 eMMC、Nor Flash、Memory 等存储芯片，用于存储系统软件、数据和模型参数；并支持 PCIe、以太网等高速数据传输接口，保障传感器数据的高效处理与实时响应。中央计算平台的核心价值为通过先进的技术手段与架构设计，把多个相对分散的电子控制单元进行有机整合，打破了原本独立的域边界，实

现了算力资源的统一调度和跨域数据的无缝共享，从而显著减少硬件设备的数量，大幅降低了整车线束复杂度，并显著提升了系统的协同运行效率与功能安全等级。

中央计算平台产品图



2、“域控项目” 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

(1) “域控项目”在 AI 技术的应用领域及实现功能

从行业宏观发展来看，汽车产业智能化已成为全球共识，智能驾驶与智能座舱作为核心载体，正朝着“感知精准化、决策智能化、交互自然化、功能协同化”等方向快速演进。在智能驾驶领域，L2 级及以上辅助驾驶逐步成为中高端车型标配，行业普遍通过多传感器融合（摄像头+雷达+激光雷达）与端到端 AI 模型、深度学习算法结合，实现对道路环境、交通参与者、交通标识的全方位精准识别，进而完成路径规划、跟车行驶、车道保持、障碍物规避等核心决策，核心目标是降低驾驶疲劳、减少交通事故，推动自动驾驶从辅助向高阶逐步过渡。在智能座舱领域，多模态交互成为主流趋势，行业通过多模态交互模型与 AI 原生 AgentOS 支持，实现语音指令识别、手势控制、驾驶员状态监测（如疲劳、分心检测）等自然用户交互功能，同时结合场景化算法适配用户个性化偏好，提供导航联动、娱乐服务、座舱环境智能调节等沉浸式体验，且智能座舱与智能驾驶的跨域协同日益紧密，例如根据驾驶场景自动切换座舱显示模式、在自动驾驶状态下拓展座舱娱乐功能。

在 AI 的三要素——算力、算法、数据中，“域控项目”产品扮演着核心承载者与赋能者的角色：

①算力的物理载体，在环境感知与决策控制中的深度应用

项目中的智能驾驶域控制器与中央计算平台，是车载高性能 AI 算力的核心硬件载体。通过集成国际领先的高性能 SoC 芯片，公司将强大的计算能力、稳定的供电与高

效的通信接口整合于车规级控制器中，为实时运行复杂的深度学习模型提供了必需的、可靠的物理算力基础。例如，中央计算平台与智能驾驶域控制器凭借其集成的高性能 AI 算力，能够为智驾与座舱相关功能（如 DMS 驾驶员监控）提供强劲的计算支撑，确保这些功能在实际应用中实现实时响应与可靠运行，充分发挥技术落地价值。

②算法的执行与优化环境

发行人并不直接开发应用层算法，而是提供算法的承载平台。通过对底层软件的高度优化，发行人为“端到端”自动驾驶大模型、多模态座舱交互算法等提供了低延迟、高带宽的良好运行环境，确保了各类 AI 算法能够充分发挥性能，实现快速、精准的实时推理与决策。例如，“端到端”自动驾驶大模型可整合导航路径、实时路况及车辆能耗数据，精准规划最优行驶路线与能源管理策略，提升行驶效率与续航表现；多模态座舱交互算法能通过识别驾驶员疲劳状态、操作习惯等信息，动态调整辅助驾驶的介入强度与座舱警示模式，兼顾驾驶安全与乘坐舒适性。

③数据的支撑与闭环链条

发行人的中央计算平台产品利用其中央网关功能进行数据的高效采集和流转，支撑起整车的闭环：1）高效采集，实时采集传感器感知数据与车辆状态数据；2）数据流转：通过千兆/万兆车载以太网，实现海量数据在域内的快速流转与预处理，为云端 AI 模型训练提供高质量的数据支撑。上述数据可用于持续训练和优化 AI 模型，再通过全域 OTA 平滑部署到所有车辆上，使整个车辆的智能水平得以不断迭代和提升。

综上，域控项目中的智能驾驶域控制器与中央计算平台，是承载 AI 技术落地的核心基础设施，为 AI 算力、算法、数据三要素的高效协同提供了不可或缺的底层基础环境。产品通过集成高性能硬件构建稳定算力载体、优化底层软件打造低延迟算法运行场景、搭建网关与以太网实现全流程数据闭环，形成了对 AI 技术的全方位支撑；在此基础上，配合自动驾驶大模型、多模态感知算法、决策规划算法等上层技术，共同实现汽车 L2 级及以上高级辅助驾驶、智能座舱交互等核心功能，成为智能汽车智能化升级的关键底层支撑。

（2）“域控项目”对公司现有业务及产品的具体影响

①深化客户合作粘性，筑牢战略供应商地位

域控项目作为汽车智能化领域的核心布局，其对应的中央计算平台与智驾域控产品

是车企智能化竞争的关键部件，技术门槛高、单车配套价值量高。项目的实施能进一步深化公司与多家全球主流品牌车企的共同研发与战略合作配套关系，让公司从传统汽车电子部件供应商升级为车企智能化发展的战略核心供应商伙伴，大幅增强客户合作粘性，提升公司在车企供应链中的核心地位，同时依托高价值量产品的配套，扩大市场份额与营收规模，有利于推动公司现有业务及产品的进一步发展。

②强化供应链控制力，完善高端产业链布局

汽车中央计算平台与智驾域控产品对高端 SOC 芯片、半导体器件等核心原材料的性能、算力要求较高，域控项目的推进将推动公司进一步深化与全球头部 SOC 芯片及半导体器件厂商的战略合作，实现与全球半导体产业的良性互动。这不仅能完善公司高端半导体芯片供应链体系，强化对核心供应链的影响力，还能借助产业链协同优势，为公司现有汽车电子业务及产品的原材料供应、技术升级提供更优质的资源支撑。

③拓宽产品矩阵维度，与现有业务形成深度协同

域控项目的实施有效补足了公司在汽车智能化领域的技术短板与产品缺口，推动公司产品结构从传统汽车电子部件向智能化系统级产品升级，整体产品矩阵得到全面优化，增强了公司业务的抗风险能力和可持续发展能力。域控项目的产品与公司现有照明控制系统、电机控制系统等产品不存在替代竞争关系，中央计算平台、智驾域控与公司现有照明控制系统、电机控制系统等产品形成系统组合，实现从分散控制到集中控制的技术协同，能为客户提供一体化的汽车电子解决方案，提升公司整体解决方案的服务能力，与公司现有业务及产品形成深度协同。

④提升综合盈利水平，赋能产能与制造能力双重升级

一方面，项目的实施能有效提升公司中央计算平台和智驾域控产品的生产能力与订单承接能力，从根本上缓解当前该类产品的产能瓶颈，保障已获定点项目的顺利交付，借助智能化产品的高附加值特性提升公司整体营收水平与盈利能力，为公司打造第二增长曲线；另一方面，域控产品对生产工艺、设备精度、品控标准的要求通常高于一般汽车电子产品，其产业化实践积累的智能制造经验，将反哺公司现有产品的生产制造环节，推动现有产品向高效智能制造升级，持续强化公司的产品制造与精准测试能力，提升整体生产效率与产品品质。

3、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

(1) 该项目产品研发过程

公司在中央计算平台和智驾域控产品的研发过程中坚持“技术驱动”的策略，以向某头部新能源车企供应的相关产品为参考案例，具体研发过程如下：

2022年6月至12月，核心研发团队完成搭建，制定了产品战略，正式推出了智能驾驶平台域控制器解决方案，并同步开展客户需求深度调研；

2022年12月至2023年6月，与该头部新能源车企建立深度合作，联合开发其中央计算平台的硬件与底层软件。基于前期的技术合作与充分验证，公司于2023年6月成功获得该车企旗下核心品牌系列中央计算平台的业务定点，主要负责产品的试验验证、工业化设计与生产制造工作。

2023年6月至2024年9月，为该车企打造的中央算力平台顺利实现量产交付；

2024年9月至今，在首款产品成功量产的基础上，公司承接的该车企旗下另一品牌系列中央计算平台项目也按计划稳步推进，并于2025年3月顺利实现量产交付。

(2) 该项目产品技术来源

域控项目产品技术来源系通过成立上海智科，搭建核心研发团队并自主研发形成了核心技术体系，完成相应产品的研制。在投入大量资金、建设专项团队实施技术攻关的基础上，经过多年的技术研发，公司积累了一系列包括产品定义与设计、制造工艺等方面的核心技术，提升了公司的竞争实力。

综上，发行人已通过自主研发掌握域控项目相关产品研发和生产所需的核心技术。

(3) 该产品的人员投入

公司高度重视研发体系人才队伍的建设，逐步搭建了一支兼具深厚研发经验与开阔产业视野的强大技术团队。截至2025年12月31日，该产品相关的研发人员投入165名，占上海智科及安徽智科员工总数的54.46%。其中，本科学历以上占比为81.82%，博士1人、硕士43人。

	上海智科	安徽智科	总数
员工总数	147	156	303
研发人员数量	109	56	165

	上海智科	安徽智科	总数
其中：本科学历及以上人数	104	31	135
其中：博士人数	1	0	1
其中：硕士人数	36	7	43

注 1：上海智科系募投项目实施主体安徽智科的全资股东；

注 2：安徽智科中的各项人数，包含安徽智科上海分公司。

域控项目相关产品核心研发人员具备国际化教育及从业背景，主要源自全球领先的智能驾驶供应商、国内头部新能源车企及传统整车企业研究院，拥有深厚的智能驾驶系统、硬件、软件及 AI 算法等专业技术积累，同时具备大型技术团队的组织与管理能力。团队核心成员曾主导或参与多家自主品牌、合资品牌及外资品牌车企的重大智能驾驶项目开发，形成了丰富的量产落地与工程化实施经验。

上述研发人员投入，为本项目的产品研发提供了雄厚的人才储备和坚实的智力支撑。

（4）该产品的意向协议客户及执行过程

公司“中央计算平台和智驾域控”产品已获得多家国内外主流车企的定点，并正按计划稳步推进量产交付，客户项目执行过程清晰有序。具体情况如下：

定点客户名称	首次定点时间	预期产品销售放量时间
蔚来汽车	2023 年 6 月	2024 年 9 月
上汽通用	2023 年 12 月	2025 年 8 月
大众汽车	2024 年 6 月	2025 年 12 月
宝马集团	2024 年 11 月	2027 年 7 月

注：公司对同一客户可能存在不同品牌、不同平台的多次定点，本表格列示首次定点时间

（三）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

1、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

科博达安徽基地建设一期项目（以下简称“一期项目”）总投资为 6 亿元，于 2025

年完成竣工验收，一期项目资本性投入已全部完成，后续将不再产生相关资本性投入。

一期项目建成后预计形成汽车电子类产品 1,500 万套/年、卡箍 450 万套/年、预热器 90 万套/年的生产能力，预计于 2027 年底实现达产。

2、科博达安徽基地建设一期项目与本次募投项目的区别及联系

一期项目占地约 120 亩，建筑面积约 76,000 平方米，主要包括厂房、食堂、宿舍、配套用房等工程，配套建设室外道路、给排水、供电、辅房等基础设施及相关生产设备，建成后预计形成汽车电子类产品 1,500 万套/年、卡箍 450 万套/年、预热器 90 万套/年的生产能力。

本次安徽扩产项目总投资 38,089.55 万元，拟进行车间装修并新建厂房，购置先进软硬件，建成后预计形成电机控制系统、车载电器与电子产品 2,091 万只/年的生产能力。本次募投项目是在公司现有场地基础上，通过新建及改造厂房，并配备相应生产设备、软件及辅助设备，提升公司生产规模。

一期项目和安徽扩产项目的区别及联系具体如下：

序号	类别	一期项目	本次安徽扩产项目
1	实施主体	科博达（安徽）汽车电子有限公司	科博达（安徽）汽车电子有限公司
2	投资总额	60,000.00 万元	38,089.55 万元
3	建设地点	安徽省淮南市寿县来福路 16 号	安徽省淮南市寿县来福路 16 号
4	产能规模	汽车电子类产品 1,500 万套/年、卡箍 450 万套/年、预热器 90 万套/年	电机控制系统、车载电器与电子产品 2,091 万只/年
5	销售模式	对外销售	对外销售
6	主要应用领域	汽车	汽车

安徽扩产项目本次产能扩充，既能精准填补现有缺口，更能构建符合行业发展需求的产能体系：一方面推动安徽基地充分履行国内第二生产基地的战略职能——依托区位优势服务周边车企，强化产业链协同与客户响应效率；另一方面顺应全球汽车产业发展趋势，为现有主营产品生产提供充足产能支撑，进一步完善产业布局以满足客户采购需求，精准把握行业市场增长机遇，提升公司整体产能竞争力。

3、科博达安徽基地建设一期项目与本次募投项目的资金使用及效益能够明确区分，不涉及重复投入

(1) 一期项目与本项目产线能够明显区分

安徽生产基地按照“总体规划，分期实施”的策略推进，将根据已定点项目后续生产节奏分批投放产能。一期生产厂房和安徽扩产项目生产厂房各自独立布局，产线亦实现物理隔离，两者可明显区分，一期生产厂房、安徽扩产项目生产厂房及对应产线均独立开展生产作业，以此充分保障两者资金使用、生产运营及效益核算的独立性与明确性。

(2) 一期项目和本项目投入能够明显区分，相对独立

一期主体工程已建设完毕，相关生产设备已完成购置，资本性投入已全部完成，未来项目一期将不产生相关资本性投入。本项目募集资金主要用于项目厂房建设和设备购置等资本性支出。一期项目和本项目投入能够明显区分，相对独立。

(3) 募集资金的存放、使用管理可明确区分

公司依据中国证监会及上海证券交易所的有关规定，已制定《募集资金专项存储及使用管理制度》并建立了完善的募集资金使用内控制度。根据该制度，本次募集资金将被存放于专门的募集资金账户，并遵循“专款专用”的原则，确保资金的存放和使用能够清晰区分。

在募集资金到位后，公司将严格遵守法律法规和内部规定，对每个项目单独开设募集资金专项账户，并对募集资金进行集中管理，有效监管募集资金的使用与核算，同时确保募投项目资金运转的独立。

(4) 本次募投项目和一期项目的效益能够明确区分

公司将对本次安徽扩产项目进行独立的财务核算和效益测算，确保项目的收入、成本和费用可以与一期项目明确区分。本次安徽扩产项目生产厂房和产线可明确区分并独立生产，依据其生产的销售订单计算收入，能有效区分不同项目的收入成本，从而确保本次安徽扩产项目效益核算可明确区分。因此，本次安徽扩产项目和一期项目的效益能够明确区分并单独核算。

综上，公司本次安徽扩产项目与一期项目能够明确区分，不涉及重复投资的情况。

4、“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

(1) “信息化项目”具体建设内容

信息化项目总投资为 18,484.80 万元，拟使用募集资金 10,963.00 万元。具体投资构成如下：

单位：万元

序号	名称	投资金额	占总投资比例	拟使用募集资金
1	建设投资	11,511.80	62.28%	10,963.00
1.1	工程费用	10,963.62	59.31%	10,963.00
1.1.1	建筑工程费	2,840.00	15.36%	2,840.00
1.1.2	设备购置费	8,123.62	43.95%	8,123.00
1.2	预备费	548.18	2.97%	-
1.2.1	基本预备费	548.18	2.97%	-
2	实施费用	6,973.00	37.72%	-
3	项目总投资（1+2）	18,484.80	100.00%	10,963.00

信息化项目旨在构建完善的检测体系和智能化信息系统，为公司新产品研发、质量管理与高效运营提供关键技术支撑，助力抢占市场先机和增强核心竞争力。具体建设内容：

①实验室检测能力建设

信息化项目将对发行人现有场地按照检测实验室标准进行改造、装修，并购置相应的检测设备，适配公司未来核心产品研发与市场拓展需求，着力完善实验中心检测能力；聚焦如 E-fuse、DCDC、汽车中央计算平台及智驾域控制器等前沿产品，构建全面可靠性测试检测能力，并建立公司未来产品所在领域的全套检测体系，提前布局，抢占市场先机。

②信息化建设

信息化项目立足于公司长远发展战略与现有信息化基础，旨在全面升级数字化、智能化运营体系。项目建设围绕业务协同、数据驱动、技术底座与信息安全四大维度展开：在业务与生产协同层面，通过引入并升级 SRM、CRM、TMS 及供应链控制塔，并深度

集成 SAP（ERP）、OA 与 PLM 系统，打破内部信息孤岛，实现从客户需求响应、产品全生命周期管理到生产制造、仓储物流的端到端全价值链数字化协同，极大提升供应链的敏捷响应速度与抗波动能力；在科学管理与决策层面，搭建统一的数据湖与主数据（MD）平台，引入 BI（商业智能）与管理报表系统，实现海量业务数据向数据资产的转化，为管理层提供穿透式分析与智能决策支持；在技术底座与基础架构层面，部署 AI 服务器与云原生架构，引入 Agentflow 平台、低代码开发平台及 API 网关，不仅为研发端提供强大的算力支撑，更为探索 AI 技术在业务场景中的落地提供敏捷引擎，赋能企业降本增效；在全方位信息安全层面，构建涵盖研发数据管控、终端与网络防护、零信任访问及生产发布安全的纵深防御体系。采用加密脱敏、双因素认证、安全沙箱等先进技术，构筑坚不可摧的数字安全防线，保障公司核心知识产权与业务连续性。通过上述建设，项目将为公司的产品研发、质量管控和全球化市场拓展提供坚实有力的数字化技术支撑。

具体建设内容如下：

序号	项目	功能模块	模块描述
1	检测相关	实验中心	建立 E-fuse、DCDC 等低压大电流产品、ADAS 类自动驾驶域控制器以及车身域控类产品的全方位检测能力；建立公司未来产品所在领域的全套检测能力；通过 LIMS 系统的持续更新完善，提高实验室管理能力；建立芯片相关检测能力
2	信息安全	研发数据安全管 理相关项目	含研发数据安全管 理、研发数据安全 技术建设，管控研 发核心数据全生命 周期，用加密、脱 敏、水印，DLP 等 技术防泄露、篡改 ，建安全隔离研发 环境
		网络与终端安全 防护项目	含网络漏洞扫描、 客户端准入、特 权用户双因素认证 ，自动扫描漏洞、 检查终端接入安 全、强化特权用户 登录验证，防范 外部入侵与内部 风险
		系统安全与运维 优化项目	含补丁管理、性能 监控、配置管理、 日志审计与备份优 化，自动部署补 丁、监控系统性能 、管理 IT 资产配 置、审计日志并 优化数据备份
		访问与传输安全 项目	含系统单点登录、 系统传输通道加 密、零信任建设， 实现一次认证访 问多系统、加密数 据传输、持续验证 访问请求，动态 控制权限
		生产与发布安全 项目	含生产数据安全、 发布工具建设、安 全应用，分级防 护生产数据、自 动化代码发布降 失误、部署安全 应用强化整体防 护
3	业务系统	核心业务管理系 统项目	含 SRM（供应商 关系管理）、CRM （客户关系管理）、 TMS（运输管理）、 供应链控制塔， 线上管理供应商、 客户、运输，实 时监控供应链
		企业资源与办公 系统项目	含 SAP、OA、 PLM，集成企业 资源管理、优化 办公协作、升级 产品生命周期管 理
4	科学决策	数据管理与分析	含数据湖平台、 数据平台（MD 与数据平台）、 BI 平台导

序号	项目	功能模块	模块描述
		平台项目	入、管报项目实施，整合数据资源、统一数据服务、自动生成报表，支撑决策
5	技术平台	AI 与开发支撑平台项目	含 AI 试点（agentflow 平台与 API 接口）、低代码平台、API 网关与 ETL，提供 AI 开发全流程支持、低代码快速搭建应用、管理 API 与数据抽取转换
		服务器与基础设施项目	含云服务器、AI 服务器、云原生服务器、数据库、交换机服务器更新、数据中心设备（服务器、交换机、安全设备、存储设备）、提供计算存储资源，保障系统稳定运行
6	基础办公	合规与办公支撑项目	含软件正版化授权、办公终端电脑、飞书应用，规范软件授权、配置办公终端、部署飞书提升协作效率

（2）“信息化项目”技术来源

①实验室检测的技术来源

实验室检测的技术来源于发行人长期积累的检测经验与底层技术知识。发行人基于对产品可靠性要求的深入理解，通过自主研发形成检测需求与技术方案，并针对具体客户标准的差异，采购相应的先进软硬件设备进行集成，构建自主可控的检测体系。

②信息化的技术来源

信息化的技术采用“自主架构设计与核心集成+引进成熟商业软硬件+定制化二次开发”相结合的技术获取路径，确保系统建设既具备行业前瞻性，又高度安全、自主可控：

自主架构设计与顶层规划：发行人具备经验丰富的专业 IT 团队，深刻理解汽车电子行业特性与公司实际业务管理痛点。项目的整体数字化蓝图、微服务/云原生架构设计、数据治理体系以及“零信任”安全防护策略，均由内部团队自主完成方案设计，确保系统建设高度贴合公司的长期战略规划。

成熟底层软硬件与基础技术引进：对于通用的底层基础设施（如云服务器、AI 服务器、数据中心网络设备）以及标准化程度高的基础商业软件（如 SAP 系统、飞书协同平台、BI 引擎等），公司向国内外技术成熟的头部供应商进行采购。这部分技术来源广泛且经过市场充分验证，能有效降低技术试错风险，保障系统底座的高可用性。

自主集成、部署与敏捷二次开发：在引进成熟平台的基础上，由公司内部技术团队（或联合外部专业实施顾问）主导系统间的深度对接、API 网关建设（ETL）与跨系统数据集成。同时，依托项目引入的低代码平台和 AI 开发支撑工具，内部团队能够针对

公司特有的业务场景（如研发核心数据隔离测试环境、定制化供应链控制塔指标）进行敏捷的二次开发，形成公司专属的数字化能力。

全生命周期的自主运维与迭代：项目建成后，系统安全策略配置、漏洞扫描与补丁管理、性能监控及后续的应用功能迭代升级均由公司自主掌控，真正构建起贴合运营实际、防泄漏抗入侵、高度敏捷且安全可控的一体化信息技术体系。

（3）对公司现有业务及产品的具体影响

信息化项目的实验室检测能力建设，是公司提升产品核心竞争力的关键投入。项目建成后，能有效缩短从设计到量产的验证周期，确保产品性能、可靠性与安全性全面满足客户严苛标准。这不仅为公司获取高端项目定点、加速市场拓展提供检测支持，也为消化新增产能、保障产品一贯的高质量交付提供了坚实保障，是支撑公司所有业务线发展的质量基石。

信息化项目的信息化建设，是公司构建高效、智能、安全运营体系的战略性工程。它通过集成化的业务系统打通从客户需求到产品交付的全价值链，实现内外部资源的高效协同与精准调度，显著提升生产效率和供应链韧性。同时，数据平台与科学决策工具将驱动管理精细化，而全方位的信息安全体系则为公司的研发知识产权、生产连续性与数据资产构筑了坚固防线。项目为公司整体运营的降本增效、风险防控以及数据驱动的精准决策提供了核心支撑。

具体影响如下：

序号	项目	功能模块	对公司现有业务及产品的具体影响
1	检测相关	实验中心	可全面评估产品的性能、可靠性和安全性，确保满足各类客户需求。有效缩短新产品研发和认证周期，是公司获取新项目定点、加速新产品上市、抢占市场先机的关键技术保障。
2	信息安全	研发数据安全 管理相关项目	保护核心知识产权：确保产品的软件代码、设计图纸、测试数据在研发过程中不外泄，维护公司技术领先优势和产品竞争力。
		网络与终端安全 防护项目	保障业务连续性与生产稳定：防止病毒、勒索软件等攻击导致生产线停工、订单交付延误，直接保障产品的生产与出货计划。
		系统安全与运维 优化项目	提升系统可靠性：确保 ERP、MES 等支撑生产与供应链的核心系统稳定运行，减少因系统故障导致的生产计划紊乱、物料断供风险。
		访问与传输安全 项目	安全连接与协同：保障公司与海外子公司、客户、供应商之间产品需求、设计图纸、订单数据的安全传输，支撑全球化业务拓展。

序号	项目	功能模块	对公司现有业务及产品的具体影响
		生产与发布安全项目	保障产品交付质量与可信度：确保出厂产品的软件刷写、参数配置过程不被篡改，维护“科博达”品牌在车厂客户中的质量信誉。
3	业务系统	核心业务管理系统项目	打通端到端业务流程：通过升级或集成 ERP、CRM、PLM，实现从客户需求、产品设计、采购、生产到交付的全流程可视与高效协同，缩短产品交付周期，提升客户响应速度。
		企业资源与办公系统项目	提升运营与协作效率：优化人力、财务、行政流程，降低内部管理成本，使资源更聚焦于产品研发与市场拓展。
4	科学决策	数据管理与分析平台项目	驱动产品与业务优化：整合各系统数据，分析产品缺陷率、生产能耗、供应链绩效、客户满意度，为改进现有产品设计、提升质量、优化成本提供数据洞察，支持精准决策。
5	技术平台	AI 与开发支撑平台项目	赋能产品智能化升级与高效研发：为产品的算法开发、仿真测试提供 AI 工具链与算力支持；提升软件研发效率，加速产品迭代。
		服务器与基础设施项目	提供稳定可靠的数字基座：为所有业务系统、数据分析及 AI 训练提供高性能、高可用的计算与存储资源，是公司数字化转型和产品云化服务的物理基础。
6	基础办公	合规与办公支撑项目	保障规范运营：确保公司业务符合国内外法规要求，为产品进入不同市场提供合规保障，降低运营风险。

（四）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

1、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

（1）汽车电子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

全球汽车电子行业集中度较高，汽车电子的发展程度与整车行业紧密相关，目前汽车电子巨头主要市场集中于欧洲、北美、日本等地区，并形成多个全球化专业性的集团公司，包括海拉、大陆、电装和德尔福等，其产品结构丰富、种类广泛，业务范围遍及全球。其中海拉主要从事汽车照明业务及汽车电子产品供应；大陆主要从事底盘与安全、车身电子业务；电装主要从事汽车电子自动化和电子控制产品；德尔福主要从事汽车电气、电子与安全系统以及动力、推进、热工及内饰系统业务。

而从国内市场看，近年来，随着规模较大的内资汽车电子企业在研发投入、人才建设以及资金实力方面的不断加强，部分产品在功能性、可靠性以及安全性方面已逐渐接

近外资汽车电子企业，在成本和价格方面的优势也日益突出。同时，国内汽车电子企业具有及时的响应服务体系，能够迅速满足市场对产品性能更新的需求。整体而言，国内汽车电子行业正呈现出快速发展的态势，行业内企业正积极开展相关产品产能投建。

根据同行业公司公开信息披露，同行业可比公司现有产能及扩产情况与公司对比如下：

公司名称	现有产能情况	扩产情况
均胜电子 (600699.SH)	根据其披露资料，截至 2024 年年末，汽车电子系统（汽车智能解决方案、人机交互产品以及新能源管理系统）产量为 314,530,312 件，汽车智能解决方案（涵盖智能座舱域控、智能网联、智能驾驶等业务领域）产能为 4,537,450 件	2020 年再融资募投项目“智能汽车电子产品产能扩建项目”建成后将新增新能源电池管理系统 90 万件、智能座舱电子产品 1,420 万件（其中空调控制系统 1,070 万件、驾驶控制系统及中控面板 350 万件）
德赛西威 (002920.SZ)	根据其披露资料，截至 2023 年年末，智能驾驶产能为 827.27 万台	2024 年再融资募投项目“智能汽车电子系统及部件生产项目”建成后将新增智能驾驶产品产能 990.07 万台
经纬恒润 (688326.SH)	根据其披露资料，截至 2021 年 6 月末，智能驾驶电子产品产能为 48 万台	2022 年 IPO 募投项目“经纬恒润南通汽车电子产品生产基地项目”建成后拟提升智能驾驶电子产品生产能力
华阳集团 (002906.SZ)	根据其披露资料，截至 2024 年年末，汽车电子产量为 15,473,515 套	2023 年再融资募投项目“华阳通用智能汽车电子产品产能扩建项目”拟扩大公司座舱域控、数字声学、电子内外后视镜、屏显示类等汽车电子产品的产能，“华阳多媒体智能汽车电子产品产能扩建项目”拟扩大 HUD、车载无线充电、精密运动机构及数字钥匙等产品产能，“汽车轻量化零部件产品产能扩建项目”
合兴股份 (605005.SH)	根据其披露资料，截至 2024 年年末，汽车电子产量为 24,766.27 万只	2023 年再融资募投项目“新能源汽车电子零部件生产基地建设项目”建成后将新增汽车电子产品产能 835 万只（套）
富特科技 (301607.SZ)	根据其披露资料，截至 2024 年年末，新能源车载产品产量为 980,023 台	2025 年再融资募投项目“新能源汽车核心零部件智能化生产制造项目（三期）”建成后将新增车载高压电源系统产品产能 72 万套

汽车电子对提高汽车的安全性、舒适性、经济性和娱乐性具有重要作用，随着电子信息技术的快速发展和汽车工业的不断变革，汽车电子技术的应用和创新极大推动了汽车行业的进步与发展，成为满足消费者日益增长的对安全性、舒适性和节能环保需求的核心动力。随着汽车的智能化和电动化发展，以及消费者对安全性和节能环保要求的不断提高，汽车电子行业快速发展，并在国民经济中发挥着越来越重要的作用。近年来国内同行业公司正在加速产品布局，开展产能投建是行业发展中的普遍趋势。因此，本次

募投项目是公司承接核心产品增长需求、巩固细分领域竞争优势的关键举措。

当前汽车电子行业市场空间广阔，电动汽车渗透率提升、自动驾驶辅助系统(ADAS)解决方案需求增长以及各国政府的监管和政策支持，推动了全球汽车电子产品的销售。根据 Global Market Insights 数据，2024 年全球汽车电子市场规模约为 2,838 亿美元，预计到 2034 年将增长至 6,417 亿美元，2025-2034 年间年均复合增长率为 8.6%。根据中商产业研究院数据，2024 年中国汽车电子市场规模约为 1.22 万亿元，较上年增长 10.95%，2019-2024 年国内汽车电子市场规模的年均复合增长率分别为 11.08%，国内市场增速显著高于全球增速，预计 2025 年中国汽车电子市场规模将达到 1.28 万亿元。

公司以照明控制系统起家，随着光源技术迭代、车灯智能化功能升级，公司陆续推出 HID 电子镇流器、LED 主光源控制器、LED 二代灯控 LHC（集成式）升级至三代灯控 LLP（矩阵式），可实现 ADB 功能，同时拓展氛围灯控产品。公司灯控业务配套大众、宝马、福特等全球主流主机厂，客户粘性强，龙头地位稳固。2025 年 1-9 月，公司照明控制系统实现的营业收入占主营业务收入的比重约为 48%。汽车照明系统作为汽车的重要组成部分，承担着保障行车安全和提升驾驶体验的双重任务。近年来，在乘用车能源结构转型、智能化浪潮持续推进以及 LED 技术加速普及的多元驱动下，全球汽车照明系统市场保持稳健发展。根据智研咨询数据，2020-2024 年全球汽车照明系统产值从 302 亿美元增长至 359.27 亿美元，年复合增长率为 4.44%；中国汽车照明系统行业市场规模从 2020 年的 558.6 亿元增长至 2024 年的 809 亿元，年复合增长率为 9.7%。

因此，公司亟需扩大产能以满足未来持续发展的市场需求，提升市场占有率。

(2) 中央计算平台和智驾域控产品的市场竞争格局、供需情况及发展趋势

域控制器是智能驾驶系统的传感器接入与车端推理算法运行的硬件平台，是智能驾驶系统运行的核心部件。受益于汽车电子电气架构升级、高性能传感器、控制器等的广泛应用，车辆正逐渐由人类驾驶过渡到自动驾驶阶段；同时数字化升级和智能网联也推动着驾驶舱智能化的发展。智能汽车将深度融合人工智能、大数据、物联网等前沿技术，以智驾从低阶到高阶的发展为主线，提升行驶安全、革新用户体验。Wise Guy Reports 数据显示，2024 年智能驾驶市场规模为 441.3 亿美元，预计到 2035 年全球智能驾驶市场规模将增至 1,500 亿美元，2025-2035 年间年均复合增长率约为 11.76%，智能化已成为全球汽车产业发展的重要趋势。

受益于全球智能驾驶市场的快速发展，域控制器市场已进入快速普及期，其渗透率正加速提升。中国汽车工程协会预测，2025 年我国智驾域控制器市场的产值增量为 438 亿元，预计到 2030 年将达到 866 亿元。

行业市场规模的扩张带动了生产能力的释放，目前，国内具备智能驾驶域控制器规模化生产能力的 A 股上市公司主要有均胜电子、德赛西威、经纬恒润、科博达等，近年来各家公司都在开展产能投建以加速产品布局。

根据同行业公司公开信息披露，同行业可比公司现有产能及扩产情况与公司对比如下：

公司名称	现有产能情况	扩产情况
均胜电子 (600699.SH)	根据其披露资料，截至 2024 年年末，汽车智能解决方案（涵盖智能座舱域控、智能网联、智能驾驶等业务领域）产能为 4,537,450 件	2020 年再融资募投项目“智能汽车电子产品产能扩建项目”建成后将新增驾驶控制系统及中控面板 350 万件
德赛西威 (002920.SZ)	根据其披露资料，截至 2023 年年末，智能驾驶产能为 827.27 万台	2024 年再融资募投项目“智能汽车电子系统及部件生产项目”建成后将新增智能驾驶产品产能 990.07 万台
经纬恒润 (688326.SH)	根据其披露资料，截至 2021 年 6 月末，智能驾驶电子产品产能为 48 万台	2022 年 IPO 募投项目“经纬恒润南通汽车电子产品生产基地项目”建成后拟提升智能驾驶电子产品生产能力
科博达 (603786.SH)	截至 2025 年 9 月末，已建设中央计算平台与智驾域控产品产能 29 万套	本次“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”、“浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目”建成后，将分别新增中央计算平台与智驾域控产品产能 140 万套、71 万套

智能驾驶作为结合智能硬件、云计算、高速网络、人工智能等产业以及汽车产业多项技术成果的新兴产业，当前正迈入规模化普及与高阶突破并举的关键阶段。近年来国内同行业公司正在加速产品布局，开展产能投建是行业发展中的普遍趋势。中央计算平台与智驾域控作为公司开拓智能驾驶领域的重要汽车电子类产品，公司通过本次募投项目的实施扩大其生产规模，是公司顺应行业发展、抢占市场先机的必然选择。在此背景下，本次募投项目的实施具有必要性，产能规划具备合理性。

近年来以端到端大模型、多模态融合感知为代表的人工智能技术加速突破，显著提升了智能驾驶系统在复杂环境下的感知可靠性、决策拟人化和规控平滑性，为全球智能驾驶的商业化落地注入了核心驱动力，智能驾驶域控制器发展空间广阔，为本项目预期

销量及效益的实现提供了良好的市场基础。

(3) 公司相关产品产销情况

公司相关产品产销情况如下：

单位：万只

产品系列	项目	2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
照明控制系统	产量	3,234.00	4,167.00	3,874.00	2,889.00
	销量	3,475.45	3,992.00	3,669.00	2,747.00
	产销率	107.47%	95.80%	94.71%	95.08%
电机控制系统	产量	780.00	981.00	880.00	726.00
	销量	822.20	980.00	869.00	701.00
	产销率	105.41%	99.90%	98.75%	96.56%
能源管理系统	产量	196.00	231.00	148.00	105.00
	销量	198.49	231.00	140.00	83.00
	产销率	101.27%	100.00%	94.59%	79.05%
车载电器与电子	产量	2,533.00	3,371.00	3,035.00	2,780.00
	销量	2,673.90	3,357.00	3,058.00	2,718.00
	产销率	105.56%	99.58%	100.76%	97.77%
中央计算平台和智驾域控	产量	10.91	3.04	0.19	-
	销量	10.22	2.87	0.16	-
	产销率	93.68%	94.41%	84.21%	-

由上表可知，公司主要产品产销率保持在较高水平。以 2025 年 1-9 月数据为例，汽车电子照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统、车载电器与电子四大产品线的产销率均超过 100%，表明公司汽车电子产品的市场需求旺盛。中央计算平台和智驾域控产品正快速放量，在 2022 年尚未形成销售，自 2023 年起实现从零到一的突破，并随即进入高速增长通道。2024 年产量与销量双双增长，2025 年仅前三季度的产销量已远超 2024 年全年水平，显示出强劲的市场需求。

综上所述，公司生产与销售协同高效，相关产品产销率均在较高水平。

2、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

随着全球汽车产业智能化加速发展，行业发展机遇持续释放，发行人客户新定点项

目及在研项目数量实现进一步增长。本次募投项目定点产品的全生命周期销售额及对应客户名称，具体如下表：

产品类型	定点项目全生命周期 销售额（亿元）	已取得定点的客户名称
中央计算平台和智驾域控	约 200	蔚来、宝马、大众、上汽通用等
其他汽车电子产品	约 230	宝马、大众、奔驰、理想等
合计	约 430	-

注 1：定点项目生命周期销售额为公司从获取汽车厂商的项目定点资格开始，至项目对应的车型停产、配套供应关系终止为止，为该项目配套产品预计实现的全部销售收入。计算公式为：生命周期销售额=销售单价*预计配套汽车的销售数量*单车配置数量；

注 2：本表统计的定点项目主要为发行人 2024 年和 2025 年新取得且预期产品销售放量主要集中在 2026 年及以后的定点项目。

结合行业惯例，公司获得客户项目定点后，客户将明确产品供应价格、单车配置数量等核心信息，并提供生命周期内的销量数据预测；公司主要依据前述数据核算各定点项目的全生命周期销售额。同时，结合公司过往项目交付经验，定点车型实际销售周期通常不局限于定点信中预测的生命周期，部分车型会因市场反馈良好等因素实现持续销售，本次全生命周期销售额预测未考虑超预测周期的潜在销售规模，整体预测具备谨慎性。

目前，公司中央计算平台和智驾域控定点项目全生命周期销售额约 200 亿元，其他汽车电子产品定点项目全生命周期销售额约 230 亿元，上述定点项目系与大众、宝马、奔驰、通用、理想、蔚来等全球主流整车厂签订的长期供货协议，通常覆盖车型 5 年左右的全生命周期。

本次募投项目中央计算平台和智驾域控达产年收入约 86.55 亿元，其他汽车电子产品未来达产年收入约 22.62 亿元。考虑到产品全生命周期通常为 5 年，若按 5 年均值测算，每年销售额占全生命周期的 20%；而在产品完整生命周期的实际销售节奏中，年销售额通常呈先上升后下降的趋势，峰值年销售额占比通常高于均值，因此按 30%、40% 两个口径对峰值年销售额进行敏感性测算。测算结果显示，目前公司相关产品定点全生命周期（按 5 年计算）销售额在上述两个口径下对应的峰值年销售额，均能够良好覆盖本次募投项目达产年预计的销售规模，即能够有效覆盖新增产能对应的销售需求，为本次募投项目新增产能的消化提供了有力保障，具体如下表所示：

序号	项目	测算口径	中央计算平台和智驾域控	其他汽车电子产品
1	定点项目全生命周期年销售额峰值 (亿元)	30%	约 60	约 69
		40%	约 80	约 92
2	募投项目达产年销售额 (亿元)	-	86.55	22.62
3	定点项目全生命周期年销售额峰值对募投项目达产年产能覆盖率	30%	约 69.32%	约 305.04%
		40%	约 92.43%	约 406.72%
4	定点项目全生命周期销售额 (亿元)	-	约 200	约 230
5	募投项目 2026-2030 年 (项目计算期第 1 年-第 5 年) 合计销售额 (亿元)	-	183.94	64.17
6	定点项目全生命周期销售额对募投项目 2026-2030 年合计产能覆盖率	-	约 108.73%	约 358.42%

注：募投项目达产年为 2031 年，本表统计的定点项目主要为发行人 2024 年和 2025 年新取得且预期产品销售放量主要集中在 2026 年及以后的定点项目，发行人仍在持续开拓新的定点项目。

上述相关定点项目量产时间主要集中在 2026 年及以后，主要以本次募投新增产能进行消化。对于中央计算平台和智驾域控产品，目前建成的现有产能规模较小，产能利用率持续快速爬坡，需要通过域控项目新增产能弥补未来缺口；对于其他汽车电子产品，报告期内产能利用率持续处于高位，且根据客户要求通常需预留一定产能安全冗余，现有产能增产空间相对较小，本次安徽扩产项目和浙江扩充项目新增产能将有效补充上述列示的定点项目量产后带来的产能缺口，因定点项目金额较大，公司将结合后续放量情况，采用包括对已有产线更新改造及自有资金建设等方式满足客户需求。

综上，本次项目定点覆盖新增产能覆盖率较高。同时，公司持续与新的客户接洽并获取新订单，市场开拓进展顺利，有望进一步扩大市场份额，为销售收入的持续增长提供保障。

3、本次新增产能规模的合理性分析，不存在产能消化风险

公司下游市场需求稳健，募投产品已获得客户定点项目生命周期销售额覆盖率较高。基于 2024-2025 年新定点项目测算，公司中央计算平台和智驾域控全生命周期销售额为约 200 亿元；其他汽车电子产品全生命周期销售额也超过 200 亿元，其中前十大重点项目全生命周期销售额合计近 180 亿元，以全球平台、高价值量的重点项目为主，项目质量突出，客户集中度较高；该十大项目中，有 8 个项目计划于 2026 年及以后实现量产，为公司未来收入增长提供了坚实保障。与本次募投项目的建设达产周期高度同步，为新

增产能的即时消化提供了最核心的订单保障。

本次募投资项目新增产能规模系基于行业增长前景与公司自身订单驱动下的客观需求所制定，规划审慎。同时，本次募投资项目在手订单充足，根据已有在手订单测算，公司各产品未来产能缺口基本能覆盖募投资项目拟新增产能，项目新增产能规模具有可靠性、合理性。未来，公司将持续通过加大市场推广力度、深化客户合作与新场景拓展等方式扩大中央计算平台与智驾域控产品销售规模，为项目实现预期收入提供保障。因此，本次新增产能规模合理，不存在产能消化风险。

（五）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

1、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

标的公司上海智科成立于 2022 年 10 月 17 日；安徽智科为上海智科下属全资子公司，成立于 2023 年 3 月 1 日，注册资本 10,000 万元。

公司于 2025 年 9 月 5 日召开第三届董事会第十九次会议、第三届监事会第十七次会议，于 2025 年 9 月 26 日召开 2025 年第三次临时股东大会审议通过了《关于购买股权暨关联交易的议案》，同意公司以现金方式收购上海格石持有的上海智科 60% 股权（以下简称“本次股权收购”）。本次股权收购的价格以具有从事证券业务资产评估资格的厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司出具的《科博达技术股份有限公司拟股权收购涉及的上海科博达智能科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（嘉学评估评报字〔2025〕8360002 号）（以下简称《评估报告》）中的评估结果为参考，评估基准日为 2025 年 7 月 31 日。众华会计师事务所（特殊普通合伙）针对上海智科 2024 年度、2025 年 1-7 月财务报表出具了审计报告（众会字〔2025〕第 10139 号）。

本次股权收购完成后，上海智科成为公司的控股子公司。

标的公司相关情况如下：

（1）财务数据

上海智科的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025年7月末 /2025年1-7月	2024年12月末 /2024年度
货币资金	5,975.00	352.12
总资产	77,932.29	51,765.90
净资产	7,481.70	7,000.25
营业收入	29,887.54	17,782.75
净利润	-3,518.55	-4,189.58
研发费用	6,212.27	7,756.97

注：本表数据为合并报表口径

（2）员工结构

截至2025年7月31日，上海智科及其子、分公司合计员工人数为238人。其中，上海智科124人，安徽智科及其分公司共114人。收购前，上海智科及其子、分公司的核心团队为自身招聘的相关专业人员，无上市公司员工在其处兼职、领取薪酬的情形，与上市公司无劳动关系重叠。公司作为股东，主要通过委派董事的方式参与企业经营管理活动，上海智科拥有独立的绩效考核、薪酬福利、员工培训体系，人员的招聘、任免、离职均由其自身独立决策，自主管理。

（3）设备及场地

场地方面，上海智科及其子公司的办公场地、厂房等场地为自身独立租赁或自有产权，无使用上市公司的厂房、办公场所等场地资源的情形。2023年，上海智科与安徽省寿县新桥国际产业园管委会签署《项目协议书》，规划取得项目用地80亩，由安徽智科作为该生产基地承载主体。安徽智科产业基地致力于打造集工程、测试与生产于一体的智能化制造平台，依托安徽新能源汽车产业集群的区位优势，基地贴近安徽大众、蔚来等重要客户，有效缩短了配套交付周期，提升了配套服务效率和市场响应速度。

成立初期，上海智科主要处于核心产品研发、产品开发及客户认证阶段。随着一期厂区建设进度的推进，上海智科逐步投入生产设备及配套设施。上海智科及其子公司已建成 SMT 生产线 4 条、中段生产线 5 条、整机测试线 2 条、FA 线 5 条，产能稳步提升，覆盖当前及短期内的产品交付需求。

(4) 技术研发阶段

上海智科设立初期即锚定汽车智能化核心赛道，业务定位为汽车智能中央算力平台及智驾域控制器产品的研发与产业化落地，核心技术体系为“AI 算法+集中式算力平台”，服务于高阶智能驾驶与中央集中式电子电气架构；技术研发聚焦于汽车智能中央算力平台、智能驾驶域控制器等集中式智能化产品，与公司原有的分布式执行器控制技术无技术承接关系。因此，上海智科技术研发与公司原有业务相互独立，其研发工作均独立开展，主要依托人才团队技术引进及自身技术积累，未利用上市公司的研发平台及研发资源。

(5) 客户情况

上海智科与公司的主营产品差异较大，收购前上海智科独立开展客户接洽、产品认证、市场拓展等。凭借自身技术实力与产品竞争力，上海智科已为蔚来、上汽通用、大众、宝马等多家全球主流品牌车企成功开发高性价比的汽车智能中央算力平台和智能驾驶域控制器产品，其中国内两家主流品牌车企蔚来及上汽通用的相关产品已实现规模化量产。

(6) 盈利预测情况

公司向上海恪石收购上海智科 60% 股权的价格以具有从事证券业务资产评估资格的厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司出具的《科博达技术股份有限公司拟股权收购涉及的上海科博达智能科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（嘉学评估评报字〔2025〕8360002 号）（以下简称《评估报告》）中的评估结果为参考，由交易各方协商确定。

根据《评估报告》，2026 年-2030 年整体盈利预测情况主要如下：

项目	主要情况
收入	2026 年至 2030 年的累计收入预计为 205.66 亿元，系基于截至评估基准日标的公司已获取的定点项目情况进行预测
毛利率	基于上述收入预测，受益于生产规模扩大带来的单位成本下降，标的公司毛利率

	从 11.1%缓慢提升至约 13.9%
费用率	贴合汽车电子技术密集型特性、收入放量、借款利息费用等情况，整体费用率在 7.5%-15.2% 左右
净利润	净利润水平从亏损逐步实现稳定盈利，2026 年因规模化初期研发投入集中、固定成本分摊较高导致净利率仍为负，2027 年起实现盈利且盈利质量持续提升，净利率由 2027 年的 1.2% 升至 2029 年峰值的 5.6%，2030 年略有回落至 5.3%

注：《评估报告》以 2025 年 7 月 31 日为评估基准日。

(7) 同行业可比案例情况

汽车零部件行业上市公司以现金方式关联收购相关资产的部分已完成的代表性案例情况如下：

公司名称	收购标的及交易目的	收购评估情况	主要业绩承诺情况
嵘泰股份 (605133.SH)	中山澳多。中山澳多与嵘泰股份同属于汽车零部件企业，下游客户均为汽车主机厂，本次交易具有显著的协同效应，可将标的公司引入相应客户，拓展标的公司客户数量，同时公司从精密压铸进入技术更密集的汽车电子领域，可实现外延式的扩张	本次评估最终采用收益法评估结果作为中山澳多股东全部权益的评估值，中山澳多在评估基准日的市场价值为56,900.00万元，评估价值与合并财务报表中归属于母公司的净资产相比增值38,547.43 万元，增值率为210.04%；与母公司财务报表中净资产相比增值37,983.76万元，增值率为200.80%	以中山澳多2025-2028年各年净利润及累计净利润进行业绩承诺。 考核期结束后，业绩承诺期内各年累计实现净利润达到承诺净利润总和的，则期间已补偿金额予以退回；如考核期间累计计算的应补偿金额少于已补偿金额的，则超额补偿部分予以退回
精研科技 (300709.SZ)	瑞点精密。为了把握市场发展趋势，更好的推动精研科技的长期战略布局，加强公司向汽车领域尤其是汽车电子方向和消费电子领域的组件业务发展，提升公司整体的组装实力和最终产品的附加值	截至评估基准日2021年9月30日，瑞点精密全部权益价值评估值为22,500.00万元，瑞点精密股东全部权益账面价值为2,419.78万元，评估增值20,080.22万元，增值率829.84%	以瑞点精密2021-2023年的净利润进行业绩承诺。 若业绩承诺期内未能实现承诺净利润，则转让方应按持股比例向受让方予以现金补偿。在业绩承诺期届满后，若常州瑞点业绩承诺期内累计实现净利润低于累计承诺净利润的，转让方应继续向受让方承担业绩补偿义务，三年业绩承诺期间各年度已履行补偿义务的部分应当予以扣除，扣除后不足0的，已补偿部分应予以冲回
金杯汽车 (600609.SH)	金杯安道拓50%股权。金杯安道拓具有较强的盈利能力和良好的发展前景。本次交易完成后，标的公司将成为金杯汽车全资子公司。金杯汽车将考虑安排引入其他战略合作者共同为宝马集团下一代车型	收益法评估下，在评估基准日2020年9月30日，金杯安道拓股东全部权益价值评估值为79,202.40万元，与账面净资产27,555.25万元相比评估增值51,647.15万元，增值率187.43%。	向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产，未设置业绩承诺

公司名称	收购标的及交易目的	收购评估情况	主要业绩承诺情况
	提供配套服务		

上述同行业上市公司案例中与科博达收购上海智科具有共通性，贴合汽车零部件产业整合或上市公司自身战略调整的趋势。其一，收购核心目的契合，均主要围绕上市公司主业协同与战略外延扩张，或切入汽车电子等技术密集型高附加值赛道，或深化汽车零部件产业链布局，通过控股权收购实现对标的的掌控，最大化发挥标的与上市公司的业务协同效应；其二，交易标的属性一致，均与汽车零部件主业高度相关，属于汽车产业链配套资产，与上市公司下游客户、业务布局形成互补，契合上市公司长期产业发展规划；其三，评估方法选取统一，上述案例均采用收益法作为核心评估方法确定标的股权价值，溢价率相对较高，体现了汽车产业链相关资产的未来收益预期与战略价值；其四，业绩承诺的设置安排符合市场惯例，针对控股股东、实际控制人或者其控制的关联人收购资产的情形，设置了以净利润或累计净利润为核心考核指标的业绩承诺及现金补偿机制，与公司设置业绩承诺的安排一致。

(8) 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

1) 公司授权上海智科使用公司注册商标

根据《合资协议》，三方在《合资协议》中约定了以下条款：

“第八条 支持公司的业务发展，上海智科设立后，科博达技术股份有限公司与公司应就相关产品商标许可事项作出约定。

第九条 因业务发展需要，未来公司和科博达技术股份有限公司如涉及关联交易事项，将按照完全市场化原则，公允、合理定价，签署业务协议并严格履行。

第十条 如未来公司获得的商业机会与科博达技术股份有限公司的主营业务发生同业竞争或可能发生同业竞争的，公司将主动并及时将该商业机会转让至科博达技术股份有限公司或终止前述业务。

第十一条 科博达技术股份有限公司在同等条件下享有优先收购或受让上海恪石投资管理有限公司、三亚恪石投资合伙企业（有限合伙）持有公司股权的权利。”

根据上述第八条，公司于 2022 年 10 月 11 日召开了第二届董事会第十六次会议、第二届监事会第十五次会议，审议通过了《关于授权关联方使用公司注册商标的议案》，

公司经与上海智科充分协商，将已在国家工商总局商标局注册登记的第9类商标（注册号：6137697、6137320）无偿授权给合资公司使用并签署《商标许可协议》，授权使用期限自协议签署日起至2025年12月31日止。本次商标许可性质为普通使用许可，上海智科仅可用于自身日常经营范畴，不得进行转让、再许可或设置他项权利。许可使用的期限期满，如需延长使用时间，由双方另行续订商标许可合同。上海智科不得任意改变字体、商标或者其组合，并且不得超越约定许可使用的范围使用公司的商标；未经明确授权，不得以任何形式和理由许可第三方使用。

本次商标许可使用符合《合资协议》“三方积极支持公司技术开发、市场拓展与产品落地”的原则，系为有效利用公司现有资源，共同打造提升合资公司产品在市场上的知名度，按照公开、公允、公正的原则进行，不会损害公司利益。公司与合资公司产品不存在同业竞争，本次商标授权不会影响公司的主营业务。公司作为上海智科的合资股东，需按《合资协议》要求支持合资公司发展。上海智科是科博达布局汽车智能化领域的重要一环，授权商标有助于主营业务在汽车智能化产业链上的布局与延伸，作为股东可从合资公司成长中获益，符合公司长期发展战略，不存在损害上市公司利益的情况，且同时也约定了公司拥有上海智科的优先购买权。

此外，本次授权涉及的上述商标具有特殊的历史背景，原系公司控股股东科博达控股所有，后由科博达控股无偿转让予公司。

本次无偿授权经第二届董事会第十六次会议、第二届监事会第十五次会议审议通过，关联董事已回避表决。因此，本次无偿授权合理、公允。

2) 公司及子公司为上海智科关联担保

公司于2023年5月5日召开第二届董事会第二十一次会议、2023年5月18日召开2022年度股东大会，审议通过了《关于全资子公司对外担保暨关联交易的议案》，因业务发展需要，上海智科积极投标上海蔚来汽车有限公司（以下简称“蔚来汽车”）电子电气产品FYCCC项目供应业务。为保障相关定点项目顺利推进，公司全资子公司浙江科博达为科博达智能科技出具保函，以责任保证的方式向蔚来汽车提供最高额不超过1,000万元的担保。公司控股股东科博达控股以保证担保方式提供反担保。公司独立董事对本项关联交易议案进行了事前认可并发表了一致同意的独立意见。

公司于2023年8月17日召开第三届董事会第三次会议、2023年9月8日召开2023

年第一次临时股东大会，审议通过了《关于对外担保暨关联交易的议案》，因生产经营需要，上海智科需向德州仪器中国销售有限公司（以下简称“德州仪器”）采购半导体产品。为保障相关采购事宜顺利进行，公司拟出具担保函，以责任保证方式（连带保证）向德州仪器提供最高额不超过 100 万美元（以外汇管理局公布的 8 月 1 日汇率折算，合计约 712.83 万元人民币）的担保。公司控股股东科博达投资控股以保证担保方式为本次担保提供反担保。公司独立董事对本项关联交易议案进行了事前认可并发表了一致同意的独立意见。

上述关联担保事项是在综合考虑被担保人业务发展需要后做出的，有利于公司的稳定持续发展，符合公司实际经营情况和整体发展战略；彼时被担保人是公司参股公司，公司对其日常经营活动风险及决策能够有效控制，可以及时掌控其资信状况；同时，公司控股股东科博达投资控股为本次担保提供反担保，此次担保风险可控，不存在损害公司及股东特别是中小股东利益的情形。上述关联担保的相关决策程序符合《公司法》《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规及《公司章程》的有关规定。

除上述事项外，上海智科业务发展所需的资金、技术、人员、渠道、客户等资源均通过市场化方式自主获取，具备独立运营的完整业务体系，不存在其他利用上市公司相关资源的情况。

2、向关联方收购上海智科 60%股权交易定价的公允性

由前所述，本次股权收购价格以《评估报告》中的评估结果为参考，由交易各方协商确定。根据《评估报告》，以 2025 年 7 月 31 日为评估基准日，选取收益法估值作为评估结论，上海智科股东全部权益价值评估值为 57,500 万元。参考评估结果并经各方协商，本次公司收购上海智科 60%股权的交易价格为 34,500 万元。

本次评估采用收益法得出的股东全部权益价值为 57,500 万元，与资产基础法测算得出的股东全部权益价值 39,623.87 万元相比，差异为 17,876.13 万元，差异率为 45.11%。两种评估方法差异的原因主要是：资产基础法评估是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入（购建成本）所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化；收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的经营能力（获利能力）的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影响。

在上述两种方法评估结果差异分析基础上，结合评估目的、不同评估方法所使用数据的质量和数量等因素来选取最终评估结果。具体考虑了以下因素：从评估目的来看，本次评估是为公司拟股权收购上海智科 60% 股权提供价值参考，上海智科的股权价值主要取决于其未来预期能带来的收益；从评估范围来看，收益法评估结果涵盖了客户资源、管理团队等难以识别和量化的无形资产，价值内涵更为完整。

收益法所用的盈利预测整体体现了较为审慎的假设，收入预测基于标的公司已获取的定点项目情况进行，充分考虑了产品迭代和生命周期因素，并未假设短期内即可大幅盈利，盈利预测具有谨慎性和合理性，主要情况如下：

收入方面，2026 年至 2030 年的累计收入预计为 205.66 亿元，系基于截至评估基准日的公司已获取的定点项目情况进行预测。其中，销量的依据为相关定点项目生命周期销量，年度间销量参照历史经验在生命周期内往往呈现先上升后下降的趋势；单价的依据为相关定点项目的对应单价情况，在预测过程中由于不同型号产品之间销售单价、销量、销售周期有差异，预测期内产品整体均价会随不同型号销量比重变化产生波动，反映标的公司从市场拓展期向稳定运营期过渡；

盈利方面，2026 年至 2030 年的累计净利润预计为 7 亿元左右。基于上述收入预测，受益于生产规模扩大带来的单位成本下降，标的公司毛利率从 11.1% 缓慢提升至约 13.9%；考虑了汽车电子技术迭代快、需持续研发投入的行业特性，研发费用率在预测期内维持在 5%-10.5% 的较高水平；净利润水平从亏损逐步实现稳定盈利，2026 年因规模化初期研发投入集中、固定成本分摊较高导致净利率仍为负，2027 年起实现盈利且盈利质量持续提升，净利率由 2027 年的 1.2% 升至 2029 年峰值的 5.6%，2030 年略有回落至 5.3%。

综上所述，收益法可以更好地反映上海智科截至评估基准日的股权价值。评估机构采用收益法的评估结果作为最终评估结论，且收益法所用的盈利预测具有谨慎性和合理性，向关联方收购上海智科 60% 股权交易定价具有公允性。

3、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

业绩承诺的补偿方式及履约保障措施具体情况如下：

(1) 业绩承诺期：2025 年 8-12 月、2026-2030 年度（以下合称“业绩承诺期”），出售方承诺：目标公司于业绩承诺期内累积实现的净利润不低于 6.3 亿元（以下简称“累

积承诺净利润”)。

(2) 业绩承诺期结束后, 购买方聘请符合《中华人民共和国证券法》规定的会计师事务所对目标公司在业绩承诺期内累积实现净利润进行专项审计, 并出具专项审计报告。报告结论为无保留意见或保留意见的, 业绩承诺期内目标公司累积实现净利润以专项审核报告的结果为准; 报告结论为否定意见或无法表示意见的, 则以 0 元作为累积实现净利润。

(3) 目标公司于业绩承诺期内的“累积实现净利润”应剔除下列事项对净利润的影响:

1) 业绩承诺期内目标公司的非经常性损益;

2) 业绩承诺期内目标公司及其子公司因新增股权激励事项需要进行股份支付会计处理的, 则目标公司于业绩承诺期内最终经审计的累积实现净利润以剔除新增股份支付会计处理形成的费用影响后的净利润数为准。

(4) 业绩承诺补偿方案

各方同意并确认, 本次交易的业绩承诺补偿方为出售方; 业绩承诺期届满后, 如目标公司于业绩承诺期内累积实现净利润低于累积承诺净利润的, 出售方作为补偿义务人应在业绩承诺期届满且按照本协议约定的专项审计报告出具后一次性对购买方进行现金补偿, 补偿金额计算方式如下:

应补偿金额 = (业绩承诺期内累积承诺净利润 - 业绩承诺期内累积实现净利润) ÷ 业绩承诺期内累积承诺净利润 × 本次交易对价

双方同意: 任何情况下, 出售方应补偿金额总额不超过最终本次交易对价的税后金额。

(5) 现金补偿实施程序

业绩承诺期届满且按照本协议约定的专项审计报告出具后, 购买方有权从应向出售方支付的交易对价尾款中直接扣减出售方应补偿金额;

如出售方应补偿金额大于购买方应支付交易对价尾款, 则在专项审计报告出具后, 购买方无需支付尾款且有权向出售方发出支付现金补偿的书面通知, 出售方应在收到购买方的书面通知后 30 日内将其应补偿金额扣减交易对价尾款后的差额部分支付至购买

方指定银行账户。

(6) 分期支付交易对价安排

双方同意，购买方按以下方式分期支付本次交易对价：

1) 首期款：本次交易对价的 60%，即人民币 2.07 亿元；

①第一笔款：1.2 亿元（即相当于出售方对目标公司的初始投资成本金额），于确认函获得购买方确认并送达至购买方之日起十（10）个工作日内支付；

②第二笔款：0.87 亿元，本次交易的工商变更登记完成后于 2026 年 12 月 31 日前支付。

2) 尾款：本次交易对价的 40%，即人民币 1.38 亿元；

①业绩承诺期届满后，根据专项审计报告审计之业绩完成情况统一结算支付；

②如触发业绩承诺补偿，购买方有权从尾款中直接扣减出售方应补偿金额。

综上，本次股权收购设置了明确的现金补偿型业绩承诺，围绕业绩考核、核算规则、补偿计算、实施程序制定了清晰的约定，并配套与业绩承诺期挂钩的交易对价分期支付机制和实施程序，相关内容均已依法进行披露，有效保障了收购方及中小股东的合法权益，整体补偿方式及履约保障措施具备充分的有效性与合理性。

4、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

本次募集资金到位后，公司将以借款形式向项目实施主体安徽智科提供实施资金，专项用于“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”。鉴于安徽智科日常生产经营由发行人主导，且其少数股东为员工持股平台，结合各股东自身资金情况，本次少数股东不同比例增资或提供贷款。

届时，公司将以银行同期融资利率为参考依据，同时确保借款利率不低于发行人自身的银行贷款利率，保障上市公司和相关股东利益不受到损害。《评估报告》中的盈利预测也考虑了后续生产经营规模扩张导致借款增加而对财务费用的影响。前述借款事宜实施前，相关议案将根据相关法律法规及《公司章程》《募集资金管理制度》等公司制度的规定，履行内部审批决策程序及相关信息披露义务，确保不存在损害上市公司利益的情形。

鉴于“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”拟使用部分募集资金，在计算每年承诺业绩实现情况时，将扣除安徽智科使用募集资金对净利润影响的金额，该金额的计算方式为安徽智科实际使用募集资金金额×同期银行贷款利率×（1-安徽智科所得税适用税率）。因此，本次发行已充分考虑公司单方面提供借款的影响，有助于维护上市公司利益。

5、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

（1）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

域控项目实施主体为安徽智科，安徽智科系上海智科全资子公司。

2022年10月，公司、上海恪石及三亚恪石（以下合称“三方”）签署《合资协议》，三方共同出资设立上海智科。本次合资设立发生时，上海恪石为公司控股股东科博达投资的全资子公司、三亚恪石为公司控股股东科博达控股持有90%出资额并担任执行事务合伙人的企业；2025年9月，公司向上海恪石收购上海智科60%股权。本次股权收购发生时，上海恪石由公司实际控制人、董事长、总裁柯桂华直接持有53.3334%股权，公司董事、总裁助理柯磊直接持有33.3334%股权。

本次股权收购完成后，发行人和三亚恪石分别持有上海智科80%、20%的股权。三亚恪石为上海智科员工持股平台，由发行人控股股东科博达控股直接持有0.8750%出资额并担任执行事务合伙人，三亚艾达斯（上层员工持股平台）作为有限合伙人持有30%出资额，其他12名激励对象作为有限合伙人合计持有69.1250%出资额。其中，上层员工持股平台三亚艾达斯，由发行人实际控制人、董事长、总裁柯桂华的近亲属柯柯悦尔担任执行事务合伙人，截至本回复出具日其持有29.1667%出资额，其他40名激励对象作为有限合伙人合计持有70.8333%出资额

发行人控股股东科博达控股及发行人实际控制人、董事长、总裁柯桂华的近亲属柯柯悦尔持有相关股权，其原因系作为员工持股平台的管理主体，该等主体自上海智科设立以来即担任员工持股平台执行事务合伙人并持有员工持股平台财产份额，主要承担员工持股平台的管理职责、保障员工持股计划顺利实施，因此该等主体持股具有合理性和

必要性，符合公司治理及员工激励相关安排。

上海智科聚焦汽车智能化技术领域，面向全球汽车主机客户专业提供汽车智能中央算力平台及相关域控制器产品，已与全球领先的软件算法公司 Momenta、SOC 解决方案提供商高通和地平线等技术公司形成了深度合作，具备扎实且充分的技术储备；安徽智科作为上海智科的全资子公司已为多家全球主流品牌车企成功开发高性价比的汽车中央计算平台和智驾域控产品，定点客户覆盖 4 家国内、国际主流品牌车企，其中国内两家主流品牌车企的相关产品已实现规模化量产，该等定点项目为本次募集资金投资项目的新增产能提供了充分的消化空间。然而受限于场地、设备及人员规模，安徽智科目前的生产能力无法满足定点项目的后续量产需要，若不能及时扩大生产能力，或将导致后续订单无法按期交付，影响发行人在客户中的声誉。

综上，安徽智科的汽车中央计算平台和智驾域控产品 AI 技术在汽车智能化领域的重要应用载体，有利于发行人切入汽车智能化与节能化技术领域，进一步把握汽车产业智能化发展机遇，提高盈利能力和综合竞争实力。因此，发行人通过安徽智科实施募投项目具备必要性和合理性。

(2) 关联交易决策程序及信息披露符合相关规定

2022 年 10 月，发行人、上海恪石及三亚恪石（以下合称“三方”）签署《合资协议》，三方共同出资设立上海智科（以下简称“本次合资设立”），上海恪石、三亚恪石和发行人分别持有上海智科 60%、20% 和 20% 的股权。本次合资设立已经发行人第二届董事会第十六次会议及第二届监事会第十五次会议审议批准，独立董事已发表了事前认可意见及同意实施的独立意见。就本次合资设立发行人已于 2022 年 10 月 12 日披露了《科博达技术股份有限公司关于对外投资暨关联交易的公告》（公告编号：2022-055）。

2025 年 9 月，发行人向上海恪石收购上海智科 60% 股权（以下简称“本次股权收购”与本次合资设立合称“共同投资行为”）。本次股权收购已经发行人第三届独立董事专门会议 2025 年第二次会议、第三届董事会第十九次会议、第三届监事会第十七次会议、2025 年第三次临时股东大会审议批准。就本次股权收购发行人已于 2025 年 9 月 5 日披露了《科博达技术股份有限公司关于购买股权暨关联交易的公告》（公告编号：2025-052）。

综上，共同投资行为已履行必要的关联交易决策程序并进行信息披露。

6、根据《监管规则适用指引——发行类第6号》第8条对域控项目的核查情况

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条对域控项目的核查情况如下：

《监管规则适用指引——发行类第6号》第8条的具体规定	域控项目的具体情况
<p>一、为了保证发行人能够对募投项目实施进行有效控制，原则上要求实施主体为母公司或其拥有控制权的子公司。但是，以下两种情形除外：（一）拟通过参股公司实施募投项目的，需同时满足下列要求：1.上市公司基于历史原因一直通过该参股公司开展主营业务；2.上市公司能够对募集资金进行有效监管；3.上市公司能够参与该参股公司的重大事项经营决策；4.该参股公司有切实可行的分红方案。（二）国家法律法规或政策另有规定的。</p>	<p>域控项目实施主体为安徽智科，安徽智科系上海智科的全资子公司，发行人持有上海智科80%股权，通过上海智科控制安徽智科100%的股权，发行人对安徽智科具有控制权。因此，域控项目的实施主体为发行人拥有控制权的子公司，不属于参股公司。</p>
<p>二、通过新设非全资控股子公司或参股公司实施募投项目的，保荐机构及发行人律师应当关注与其他股东合作原因、其他股东实力及商业合理性，并就其他股东是否属于关联方、双方出资比例、子公司法人治理结构、设立后发行人是否拥有控制权等进行核查并发表意见。</p>	<p>不适用，域控项目非通过新设非全资控股子公司或参股公司实施。</p>
<p>三、通过非全资控股子公司或参股公司实施募投项目的，应当说明中小股东或其他股东是否同比例增资或提供贷款，同时需明确增资价格和借款的主要条款（贷款利率）。保荐机构及发行人律师应当结合上述情况核查是否存在损害上市公司利益的情形并发表意见。</p>	<p>如本题回复之“4、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”部分内容所述，鉴于安徽智科日常生产经营由发行人主导，且其少数股东为员工持股平台，结合各股东自身资金情况，本次少数股东不同比例增资或提供贷款。公司将以银行同期融资利率为参考依据，同时确保借款利率不低于发行人自身的银行贷款利率，保障上市公司和相关股东利益不受到损害。因此，不存在损害上市公司利益的情形。</p>
<p>四、发行人通过与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其亲属共同出资设立的公司实施募投项目的，发行人和中介机构应当披露或核查以下事项： （一）发行人应当披露该公司的基本情况，共同设立公司的原因、背景、必要性和合规性、相关利益冲突的防范措施；通过该公司实施募投项目的原因、必要性和合理性； （二）共同投资行为是否履行了关联交易的相关程序及其合法合规性； （三）保荐机构及发行人律师应当核查并对上述事项及公司是否符合《公司法》第一百四</p>	<p>（一）发行人已披露安徽智科的基本情况，共同设立公司的原因、背景、必要性和合规性、相关利益冲突的防范措施；通过该公司实施募投项目的原因、必要性和合理性。 （二）共同投资行为已履行了关联交易的相关程序，符合相关规定，具体详见本题回复之“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”部分所述。 （三）共同投资行为符合《公司法》¹的相关规定、发行人已建立相关防范措施 1、共同投资行为符合《公司法》的相关规定 (i) 《中华人民共和国公司法（2018修正）》第一百四</p>

¹ 《中华人民共和国公司法（2023修订）》已于2024年7月1日起生效。发行人本次合资设立资行为发生在《中华人民共和国公司法（2023修订）》生效之前，适用该行为发生时有效的《中华人民共和国公司法（2018修正）》；发行人本次股权收购行为为发行在《中华人民共和国公司法（2023修订）》生效之后，适用《中华人民共和国公司法（2023修订）》。故本部分中“《公司法》”代指当时有效的《中华人民共和国公司法》。

《监管规则适用指引——发行类第6号》 第8条的具体规定	域控项目的具体情况
<p>十八条的规定、相关防范措施的有效性发表意见。</p>	<p>十八条的规定</p> <p>根据发行人提供的资料及公开披露的文件，发行人已根据《股票上市规则》及《公司章程》就本次合资设立履行关联交易的审批程序，不存在违反《中华人民共和国公司法（2018年修正）》第一百四十八条规定的情况。</p> <p>（ii）《中华人民共和国公司法（2023修订）》第一百八十一条至第一百八十四条的规定</p> <p>根据发行人提供的资料及公开披露的文件，以及相关方的书面说明，发行人本次股权收购不存在《中华人民共和国公司法（2023修订）》第一百八十一条、第一百八十三条、第一百八十四条所述的情形；发行人已就本次股权收购履行关联交易的审批程序，符合《中华人民共和国公司法（2023修订）》第一百八十二条的规定。</p> <p>此外，根据发行人提供的资料，截至本回复出具日，三亚恪石、三亚艾达斯的合伙人均非发行人董事、监事或高级管理人员，不适用《中华人民共和国公司法（2023修订）》第一百八十一条、第一百八十三条、第一百八十四条的规定；上海智科实施前述员工持股计划时，发行人尚未进行本次股权收购，上海智科尚未成为发行人子公司，故发行人实际控制人、董事长、总裁的子女柯柯悦尔通过持有三亚艾达斯出资额间接持有上海智科股权不涉及《中华人民共和国公司法（2023修订）》第一百八十二条所述情形。</p> <p>2、发行人已建立相关利益冲突的防范措施</p> <p>根据发行人提供资料及其书面确认，发行人建立的利益冲突防范措施包括：</p> <p>发行人制定的《公司章程》《关联交易管理制度》中明确规定了股东会、董事会、总裁对关联交易、提供担保、提供财务资助等重大交易事项的决策权限和审议标准，各自在其权限范围内审议批准发行人重大交易事项。发行人制定的《独立董事工作制度》《独立董事专门会议工作细则》中明确规定了对于应当披露的关联交易事项，独立董事需按照相关制度履行职权，召开独立董事专门会议进行审议，确保发行人的关联交易行为不损害发行人和股东的合法权益。</p> <p>发行人制定了《信息披露制度》。在发行人内幕信息依法披露前，任何知情人不得公开或泄露该信息，不得利用该信息进行内幕交易。发行人对主要股东及实际控制人的信息报告义务、董事及高级管理人员的信息披露责任和保密义务进行严格划分，凡违反《信息披露制度》擅自披露信息的，发行人将视情形追究相关责任人的法律责任。</p> <p>综上，共同投资行为符合《公司法》的相关规定、发行人已建立相关防范措施。</p>

综上，域控项目的实施符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第8条的相关规定。

(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
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

产品系列	2025年1-9月	2024年	2023年	2022年
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

资金用途	计算公式	金额
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
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运营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（1）-问题（4），保荐机构主要履行了如下核查程序：

1、取得并查阅本次募投项目的可行性研究报告，获取公司报告期内财务报表及附注，分产品类型的收入明细等，核查并分析本次募投项目相关产品的报告期内收入规模；了解公司现有产能、本次募投项目拟建设产能及相关产能利用率情况；了解公司在手订单及客户拓展情况；访谈公司相关业务部门，了解公司现有产品情况，对比本次募投项目与公司现有产品的区别与联系，对于募投项目是否涉及产品升级迭代或者新产品，以及在原材料、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的区别与联系进行了解；

2、访谈公司相关业务部门，了解“域控项目”具体内容，以及 AI 技术的应用领域及实现功能；了解公司“域控项目”的研发过程、技术来源、人员投入、意向协议客户及执行过程等；

3、了解“信息化项目”具体建设内容、技术来源，以及对公司现有业务及产品的具体影响；

4、了解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，以及与本次募投项目的区别及联系；

5、了解公司行业现状及发展趋势情况、市场需求；取得本次募投项目相关产品的定点协议，了解公司针对本次募投项目的产能消化措施。

针对问题（5），保荐机构和发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、获取标的公司上海智科收购前审计报告、固定资产清单、定点项目资料、《评估报告》及对应的盈利预测，查阅公司公开披露信息、同行业可比案例情况，并与公司管理层进行访谈确认，了解运营资金、研发投入的资金来源；确认无上市公司人员兼职、

领取薪酬或劳动关系重叠情形；了解标的公司业务定位、核心技术体系；收集并分析同行业公司案例，对比收购目的、评估方法、业绩承诺等核心要素；核实 2026-2030 年收入、净利润等盈利预测的依据及假设合理性，分析成本费用预测的审慎性；核查上市公司审议本次股权收购的董事会、监事会、股东大会决议及相关公告，确认本次股权收购履行的程序；

2、获取上海智科、安徽智科的工商档案、员工持股平台的合伙协议，并与公司管理层访谈确认，核查上海智科与安徽智科的股权结构、员工持股平台的出资及管理主体情况；结合公开信息披露，了解共同投资公司具有必要性和合理性，查阅了合资设立与股权收购相关的董事会、监事会、股东大会决议、独立董事意见及相关公告，确认关联交易决策流程与信息披露文件的完整性。

针对问题（6）-问题（7），保荐机构和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（1）-问题（4），经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目所涉产品均为公司现有成熟产品，不涉及产品升级迭代或者新产品，系公司现有主营业务的规模化扩张。报告期内，相关产品收入规模、产能利用率均呈稳步增长态势，业务基础扎实、发展趋势稳定；同时相关产品在手订单充足，未来市场需求明确，为项目实施提供了有力支撑。本次募投项目实施不存在重大不确定性；

2、发行人本次“域控项目”主要涉及中央计算平台和智驾域控产品，是承载 AI

技术落地的核心基础设施，为 AI 算力、算法、数据三要素的高效协同提供了不可或缺的底层基础环境。该项目相关产品技术来源系公司搭建核心研发团队，并自主研发形成了核心技术，完成相应产品的研制。公司高度重视研发体系人才队伍的建设，逐步搭建了一支兼具深厚研发经验与开阔产业视野的强大团队。该项目相关产品已获得多家国内外主流车企的定点，并正按计划稳步推进量产交付，客户项目执行过程清晰有序。本次募投项目的实施均不存在重大不确定性，本次募集资金主要投向主业；

3、发行人科博达安徽基地建设一期项目资本性投入已全部完成，后续将不再产生相关资本性投入；本次项目的产能扩充，能够精准填补现有缺口，构建符合行业发展需求的产能体系；发行人本次安徽扩产项目与一期项目能够明确区分，不涉及重复投资的情况；“信息化项目”旨在构建完善的检测体系和智能化信息系统，为公司新产品研发、质量管理与高效运营提供关键技术支撑，助力抢占市场先机和增强核心竞争力。其中，检测体系的技术来源于发行人长期积累的检测经验与底层技术知识；信息化的技术采用“自主架构设计与核心集成+引进成熟商业软硬件+定制化二次开发”相结合的技术获取路径。本项目是公司提升产品核心竞争力的关键投入，是公司构建高效、智能、安全运营体系的战略性工程，符合投向主业的相关要求；

4、基于当前汽车电子行业市场空间广阔，电动汽车渗透率提升、自动驾驶辅助系统（ADAS）解决方案需求增长以及各国政府的监管和政策支持，以及目前全球智能驾驶市场的快速发展，域控制器市场已进入快速普及期，其渗透率正加速提升的背景，结合公司相关产品产销情况、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等因素，公司本次新增产能规模合理，不存在产能消化风险。

针对问题（5），经核查，保荐机构认为：

1、除公司已披露的情况外，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，不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；

2、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具有必要性和合理性，共同投资行为已履行必要的关联交易决策程序并进行信息披露。

3、域控项目的实施符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 8 条的相关规

定。

针对问题（5），经核查，发行人律师认为：

1、除已履行审批和信息披露程序的发行人授权上海智科使用发行人注册商标及为上海智科关联担保外，结合标的公司上海智科被收购前的财务数据、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并基于本所经办律师作为非财务和业务专业人员的理解和判断，标的公司上海智科在其被收购前不存在利用上市公司的资金、技术、人员、渠道、客户等资源的重大情况；

2、就域控项目拟使用本次发行的部分募集资金的情况，本次股权收购涉及的业绩承诺补偿方式已充分考虑发行人单方面提供借款的影响，有助于维护上市公司利益；

3、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具有必要性和合理性，共同投资行为已履行必要的关联交易决策程序并进行信息披露；

4、域控项目的实施符合《监管规则适用指引——发行类第6号》第8条的相关规定。

针对问题（6）-问题（7），经核查，保荐机构及申报会计师认为：

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
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
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

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
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，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”的供应链管理模式的，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，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、压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、压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

关于科博达技术股份有限公司审核问询函的回复

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:

关于科博达技术股份有限公司审核问询函的回复

单位：万元

项目	2025年9月30日					期末余额
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		
		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					期末余额
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		
		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					期末余额
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		
		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					期末余额
	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		
		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

项目	2025年9月末	2024年末	2023年末	2022年末
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。为保障对客户的稳定及时供应，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

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；

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	2024 年末定期应收账款风险评估起，同时 2025 年重新评估并未

关于科博达技术股份有限公司审核问询函的回复

						部收回	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 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

关于科博达技术股份有限公司审核问询函的回复

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，且逾期较长，预计款项难以全额收回。该	应收账款信用风险评估时

						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%
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	

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
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	0.28%	4.41%	26.31%	37.89%	96.69%	1.05%

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
其他业务客户组合	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	-	0.75%	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	0.33%	4.78%	26.91%	30.36%	96.89%	0.99%
衡器业务客户组合	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	-	-	-	-	-	-
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
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），保荐机构、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。

针对问题（3），发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、通过公开信息查询，查阅重庆市沙坪坝区标准厂房的公开出售单价；

2、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。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》，通过公开网络的查询核查重庆科博达是否存在违法违规或诉讼纠纷；

3、取得发行人的书面说明。

（二）核查结论

针对问题（1）-问题（6），经核查，保荐机构、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，存货跌价准备计提充分，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，与同行业存货跌价准备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，公司坏账计提充分，单项计提的坏账准备及时、谨慎。

针对问题（3），经核查，发行人律师认为：

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，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的目的。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不存在因违法违规行为被行政处罚的情况；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纠纷。

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

保荐机构、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，保荐机构、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。

3.2 请发行人说明：前次募投项目的建设进展及效益情况，是否存在募集资金投向变更情形，履行的决策程序及信息披露情况；本次募投项目具体内容及产品与前次募投项目的联系及区别，是否涉及重复投入。

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7号》第6条进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）前次募投项目的建设进展及效益情况，是否存在募集资金投向变更情形，履行的决策程序及信息披露情况

1、前次募投项目的建设进展

经中国证监会证监许可〔2019〕1422号文核准，并经上交所同意，发行人于2019年10月向社会公众公开发行人民币普通股股票4,010万股，募集资金总额为107,828.90万元，扣除发行费用5,856.73万元，募集资金净额为101,972.17万元。上述募集资金到账后，众华会计师对募集资金到位情况进行了验证，并于2019年10月8日出具了《验资报告》（众会字〔2019〕第6659号）。

发行人对募集资金进行专户存储管理，在银行设立募集资金专户，并与银行签署了《募集资金专户存储三方监管协议》《募集资金专户存储四方监管协议》。上述募集资金到账后，已全部存放于募集资金专户内。

根据《科博达技术股份有限公司关于2023年度募集资金存放与使用情况的专项报告》（以下简称“《2023年度募集资金使用情况报告》”）《科博达技术股份有限公司2023年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》（众华字〔2024〕第00152号）（以下简称“《2023年度募集资金使用情况鉴证报告》”），截至2023年12月31日，发行人前次募投项目均已实施完毕。

2、前次募投项目的效益情况

前次募投项目于2023年全部建设完成，相关募集资金（包括利息收入）已于2023

年 12 月 31 日按计划使用完毕；截至 2025 年 9 月 30 日，前次募投项目的效益情况具体如下：

实际投资项目		最近三年一期实际效益				报告期内累计实现效益
序号	项目名称	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-9 月	
1	浙江科博达工业有限公司主导产品生产 基地扩建项目	6,993.37	9,474.41	28,034.06	16,282.80	60,784.64
2	科博达技术股份有限公司新能源汽车 电子研发中心建设项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

注：效益选取净利润指标，单位为万元。

3、是否存在募集资金投向变更情形，履行的决策程序及信息披露情况

根据《科博达技术股份有限公司首次公开发行 A 股股票招股说明书》《2023 年度募集资金使用情况报告》，发行人首次公开发行时披露的前次募投项目的拟投入情况如下：

序号	项目名称	预计总投资额 (万元)	预计募集资金使用金额 (万元)
1	浙江科博达工业有限公司主导产品生产基 地扩建项目	66,970.00	66,970.00
2	科博达技术股份有限公司新能源汽车电子 研发中心建设项目	16,998.00	16,998.00
3	补充营运资金项目	25,000.00	18,264.90
合计		108,968.00	102,232.90

发行人前次募投项目于 2021 年、2022 年及 2023 年累计发生三次变更，其中两次为延期、一次为项目提前终止，具体情况如下：

(1) 浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目、科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目第一次延期

鉴于外部环境因素影响，同时叠加汽车芯片供应短缺及其它相关不利因素影响，致使“浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目”主要客户部分项目市场需求暂未达到预期，“科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目”产品开发无法如期进行，整体开发进度拖后。为控制投资风险，发行人根据已定点项目的产能需求确定设备投入进度，结合发行人实际经营情况，拟决定适当调整投资进度。

根据《2022 年度募集资金使用情况报告》以及发行人披露的公开文件，发行人于 2021 年 12 月 14 日召开第二届董事会第九次会议、第二届监事会第九次会议，审议通

过了《关于募集资金投资项目延期的议案》，同意在发行人首次公开发行股份募集资金投资项目(以下简称“募投项目”)实施主体、投资用途及规模均不发生变更的前提下，将“浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目”“科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目”的预定完工日期延长至2022年12月31日，发行人独立董事对该事项发表了一致同意的独立意见。

2021年12月15日，发行人披露《科博达技术股份有限公司关于募集资金投资项目延期的公告》(公告编号：2021-051)。

(2) 浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目、科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目第二次延期

鉴于外部环境因素影响，同时叠加汽车芯片供应短缺及其它相关不利因素影响，致使“浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目”主要客户部分项目市场需求暂未达到预期，“科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目”产品开发无法如期进行，整体开发进度拖后。为控制投资风险，发行人根据已定点项目的产能需求确定设备投入进度，结合发行人实际经营情况，拟决定适当调整投资进度。

根据《2023年度募集资金使用情况报告》以及发行人提供的相关会议文件等资料、披露的公开文件，发行人于2022年12月28日召开第二届董事会第十八次会议、第二届监事会第十七次会议，审议通过《关于募集资金投资项目延期的议案》，同意在发行人募投项目实施主体、投资用途及规模均不发生变更的前提下，将“浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目”“科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目”的预定完工日期延长至2023年12月31日，发行人独立董事对该事项发表了一致同意的独立意见。

2022年12月29日，发行人披露《科博达技术股份有限公司关于募集资金投资项目延期的公告》(公告编号：2022-082)。

(3) 科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目终止

受市场环境变化、项目计划变动、技术发展演进、项目规划设计等因素的影响，“新能源汽车电子研发中心建设项目”的开展未达到发行人预定的目标，特别是受汽车能源管理领域技术快速向集成化方向发展的影响，相关产品与原规划技术路线相比发生较大变化，继续投入存在较大风险，发行人评估后认为该项目现阶段的可行性已经发生变化，

不适宜大规模投入。因此，经审慎决策，为合理节约成本，维护公司及全体股东的利益，发行人决定提前终结上述募投项目。

根据《2023年度募集资金使用情况报告》以及发行人提供的相关会议文件等资料、披露的公开文件，发行人于2023年4月19日召开第二届董事会第二十次会议、第二届监事会第十九次会议，于2023年5月30日召开2022年年度股东大会，审议通过《关于部分募投项目终止并将剩余募集资金永久性补充流动资金的议案》，同意发行人将首次公开发行股票募集资金投资项目“新能源汽车电子研发中心建设项目”予以终止，并将剩余募集资金（含购置理财产品产生的投资收益及累计收到的银行存款利息，实际金额以资金转出当日余额为准）全部永久补充流动资金，用于发行人主营业务相关的日常生产经营使用，发行人独立董事对该事项发表了一致同意的独立意见。

2023年4月21日，发行人披露《科博达技术股份有限公司关于部分募投项目终止并将剩余募集资金永久补充流动资金的公告》（公告编号：2023-025）。

根据《2023年度募集资金使用情况报告》《2023年度募集资金使用情况鉴证报告》，截至2023年12月31日，发行人前次募投项目均已实施完毕，不存在未经法定程序擅自改变前次募集资金用途的情形。

基于前述，发行人不存在未经法定程序擅自改变前次募集资金用途的情形。

（二）本次募投项目具体内容及产品与前次募投项目的联系及区别，是否涉及重复投入

1、本次募投项目具体内容及产品与前次募投项目的联系与区别

项目	2019年首次公开发行股票		本次发行			
	浙江科博达工业有限公司主导生产基地扩建项目	科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目 ¹	科博达智能科技有限公司（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	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	浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目	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
产品	照明控制系统、电机控制系统和能源管理系统	不涉及	中央计算平台与智驾域控产品	电机控制系统、车载电器与电子	照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统、中央计算平台和智驾域控	不涉及产品生产
原材料	集成电路芯片、电子元器件、金属压铸件、金属	集成电路芯片、电子元器件、PCB板、线束、	车规级 SoC 芯片、集成电路芯片、高精度传感	集成电路芯片、电子元器件、金属结构件、线	集成电路芯片、电子元器件、线束、PCB板、金	研发实验设备、电子元器件、信息化系统软硬

关于科博达技术股份有限公司审核问询函的回复

项目	2019年首次公开发行股票		本次发行			
	浙江科博达工业有限公司主导产品生产基地扩建项目	科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目 ¹	科博达智能科技有限公司(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	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	浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目	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
	冲压件、橡胶密封件、线束、金属螺丝、PCB板、塑料包装材料等	金属结构件、研发实验材料(电容、电阻、半导体器件等)	电子元器件、PCB板、线束、金属结构件、精密机械零件、散热材料等	束、PCB板、精密机械零件、橡胶密封件等	属冲压件、塑料结构件等	件、研发材料等
技术	汽车照明控制技术、电机控制技术(燃油泵、空调鼓风机)、能源管理技术、SMT自动化生产技术、车规级质量控制技术	48V/高压DCDC变换技术、48VINverter控制技术、车载充电模块(OBC)技术、AUTOSAR开发技术、LIN通讯诊断技术、EMC测试技术、硬件在环仿真(HIL)技术	中央计算平台集成技术、智驾域控系统技术、AI算法融合技术、车规级高可靠性设计技术、车载以太网通信技术、多模态感知融合技术	电机控制技术、照明控制技术、能源管理技术、自动化生产升级技术、区域化供应链协同技术	照明控制技术、电机控制技术、能源管理核心技术、自动化生产升级技术、精益制造工艺技术	汽车电子产品可靠性测试检测技术、信息化系统技术(PLM/ERP升级)、数字化运营技术
工艺	SMT贴片工艺、PCBA制造工艺、自动化总装工艺(接插件压接、点胶、打螺丝)、AOI/ICT测试工艺、高温老化工艺、EOL终检工艺	样品试制工艺、研发实验工艺、精密电子组装工艺、可靠性测试工艺	高精度SMT工艺、高密度PCB组装工艺、智能检测工艺(AXI/X-Ray检测)、总成装配工艺、老化测试工艺、功能验证工艺	SMT自动化工艺、PCBA制造工艺、自动化总装工艺、智能仓储物流工艺(AGV调度)、在线视觉检测工艺	SMT贴片工艺、PCBA制造工艺、自动化总装工艺、产品迭代适配工艺	高端研发实验工艺、信息化系统搭建与迭代工艺、研发成果转化工艺
客户	国际高端车企(大众、奥迪、保时捷、奔驰等)、美国福特、克莱斯勒及国内一汽大众、上海大众等主流车企	国际高端车企(宝马、奔驰、奥迪等)、美国福特、康明斯及国内一汽、东风、吉利等车企	国内外主流车企(含大众、宝马、蔚来、理想等头部品牌)	大众、吉利及国内区域主流车企、新造车势力	原有核心车企(大众、奥迪、福特等)及国内增量主流车企	公司全球核心车企客户(覆盖国内外主流及高端品牌)
应用领域	燃油汽车、新能源汽车,覆盖汽车照明系统、电机控制系统、能源管理系统、车载电器与电子(USB充电器等)	新能源汽车、燃油汽车,覆盖汽车能源管理系统、车载供电系统	智能网联汽车 ² ,覆盖智能驾驶系统(L2+及以上)、汽车中央控制架构	燃油汽车、新能源汽车,覆盖电机控制系统、车载电器与电子、照明控制系统	燃油汽车、新能源汽车,覆盖照明控制、电机控制等成熟汽车电子产品	支撑全公司高端产品研发与数字化运营,应用于智能网联汽车高端电子系统研发

注1:发行人已于2023年4月将“科博达技术股份有限公司新能源汽车电子研发中心建设项目”

予以终止，并将剩余募集资金全部永久补充流动资金。

注 2：根据国家标准《GB/T 44373-2024 智能网联汽车术语和定义》，智能网联汽车是指具备环境感知、智能决策和自动控制，或与外界信息交互，乃至协同控制功能的汽车。智能网联汽车不区分燃油汽车与新能源汽车。

（1）本次募投项目与前次募投项目的联系

本次募投项目与前次募投项目的联系如下：

①均聚焦主营业务

前次募投项目与本次募投项目均聚焦汽车电子核心业务领域，围绕公司“汽车智能、节能电子部件系统方案提供商”的战略定位展开，形成了紧密的业务传承与战略延续。

②技术同源

前次募投项目与本次募投项目在技术层面一脉相承，前次募投项目积累的硬件集成能力、精益生产工艺和质量管理体系，为本次募投项目提供了坚实的技术支撑，本次募投项目是公司汽车电子产品核心技术路线的延续和深化。

③战略布局有序衔接

在战略目标上，前次募投项目以“研发奠基+产能初步扩张”为核心，搭建了上海研发平台与嘉兴生产基地，本次项目则聚焦“智能化突破+区域产能优化”，通过安徽基地建设切入高端智能化产品领域，并扩充嘉兴等生产基地的产能，完善国内生产布局，均服务于公司全球化、专业化、规模化发展愿景。

④客户资源共享复用

客户资源方面，两者共享全球知名车企客户群体，前次募投项目积累的合作基础为本次募投项目产品快速切入现有客户供应链提供了保障，实现客户资源高效复用。

（2）本次募投项目与前次募投项目的区别

本次募投项目与前次募投项目的区别如下：

①项目核心定位与产品布局存在一定差异

前次募投项目的核心定位是夯实基础研发能力与扩大成熟产品产能。上海新能源汽车电子研发中心建设项目专注于新能源汽车电子基础技术研发，聚焦 48VDCDC 变换器、高压 DCDC 变换器、48VInverter、车载充电模块等基础功能模块的样品开发与技术突破，研发投入占比超五成，核心目标是构建新能源汽车电子研发体系。浙江主导产品生

产基地扩建项目则聚焦照明控制系统、电机控制系统、能源管理系统等现有成熟产品的产能提升，通过新增 SMT 线、电子/机电专用线等设备，打造数字化生产基地，满足市场对成熟产品的规模化需求。

本次募投项目的核心定位是推进产品智能化与优化产能区域布局。科博达智能科技有限公司（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聚焦高端智能化产品，以中央计算平台、智驾域控为核心，深入拓展汽车电子高端应用场景。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与浙江科博达工业有限公司汽车电子产品产能扩建项目，则侧重区域产能补充与延续扩张，服务周边车企客户，优化供应链布局。总部技术研发及信息化建设项目则聚焦高端测试检测技术强化与数字化运营升级，为全公司研发与运营提供支撑，无直接产品产出。产品层面，本次募投项目覆盖产品品类相比前次募投项目有所增加，与前次募投项目的基础功能模块形成差异化布局。

② 制造工艺与实施条件存在一定差异

工艺层面，前次募投项目工艺以基础电子制造工艺为主，包括 SMT 贴片工艺、PCBA 制造工艺、自动化总装工艺、常规检测工艺等，适配当时阶段产品的规模化生产需求。本次募投项目工艺在延续核心制造流程的基础上，新增高精度 SMT 工艺、高密度 PCB 组装工艺、智能检测工艺（AXI/X-Ray 检测）、智能仓储物流工艺（AGV 调度）等，工艺精度、自动化水平与检测标准均高于前次募投项目。

实施条件方面，前次募投项目建设地点集中于上海浦东新区（研发）与嘉兴经济技术开发区（生产），投资重点偏向研发费用与基础生产设备购置。本次募投项目建设地点扩展至安徽寿县新桥国际产业园（生产）、浙江嘉兴（生产）与上海总部（实验室检测能力+信息化），投资重点向高端生产设备、智能化检测设备与信息化系统倾斜，设备购置费占比显著提升，且行业背景已从 2017 年新能源汽车起步期过渡至 2025 年汽车智能化、中央集成化加速期，市场需求与技术环境均发生显著变化，实施条件更贴合当前行业发展阶段。

2、本次募投项目与前次募投项目不涉及重复投入

本次募投项目与前次募投项目不存在重复投入。

项目类型方面，前次募投项目的研发中心建设项目，聚焦新能源汽车电子核心成熟

产品（照明控制系统、电机控制系统等）的基础技术优化与生产工艺打磨；本次募投项目的研发及信息化建设项目则着眼于适配公司未来核心产品研发与市场拓展需求，着力完善实验中心检测能力，构建全面可靠性测试检测能力，并加强公司信息化建设，项目建设内容存在较大差异；产能层面，前次募投项目是上海研发平台搭建与嘉兴基地成熟产品首次大规模扩产，本次募投项目是安徽基地、嘉兴基地现有产品产能补充及区域布局优化，建设地点、服务客户存在差异，属于合理产能扩容；产品层面，本次募投项目覆盖产品品类相比前次募投项目增加中央计算平台、智驾域控等品类，产品结构有所拓展，符合公司现阶段市场需求；设备层面，前次募投项目以基础研发设备、常规生产设备为主，本次募投项目以高精度生产设备、智能检测设备、信息化系统为核心，无重复购置情况，整体投入围绕行业发展趋势与公司战略升级展开，形成有序衔接而非重复建设。

公司始终聚焦主业，战略推进层次清晰、环环相扣。从首次公开发行时产能扩张与业务拓展，到当前制造升级与研发检测能力强化，发行人持续夯实在产品、技术和供应链方面的核心优势，为长远发展奠定坚实基础。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、取得发行人报告期各期财务报表、产销量及价格数据，核查前次募投项目效益的测算依据；
- 2、获取前次募集资金的验资报告、《2023年度募集资金使用情况报告》、《2023年度募集资金使用情况鉴证报告》，确认前次募集资金的使用情况；
- 3、获取前次募投项目变更涉及的董事会、监事会决议及相关公告文件，核查前次募投项目变更履行的程序情况；
- 4、查询本次募投可行性研究报告等、前次募投项目公开披露信息、前次募投可行性研究报告等，了解本次募投项目的具体内容以及必要性，了解本次募投项目与前次募投项目的区别与联系。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人前次募集资金到账时间已超过五个会计年度，故本次向不特定对象发行可转换公司债券无需编制前次募集资金使用情况报告，也无须聘请会计师事务所对前次募集资金使用情况出具鉴证报告，故未对公司的前次募集资金投资效益进行鉴证。截至2023年12月31日，发行人前次募投项目均已实施完毕。发行人存在募集资金投向变更的情形，但不存在未经法定程序擅自改变前次募集资金用途的情形；

2、发行人本次募投项目与前次募投项目均聚焦汽车电子核心业务领域，但项目核心定位与产品布局等方面存在一定差异，且技术工艺与实施条件不同，不存在重复投入。

经核查，发行人律师认为：

截至《上海市方达律师事务所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的补充法律意见书（一）》出具日，发行人前次募投项目均已实施完毕；发行人就前次募投项目存在募集资金投向变更的情形，前次募投项目变更已履行必要的内部程序并进行信息披露，不存在未经法定程序擅自改变前次募集资金用途的情形。发行人前次募集资金到账时间已超过五个会计年度，故本次向不特定对象发行可转换公司债券无需编制前次募集资金使用情况报告，本次发行对于前次募集资金相关信息的披露不存在违反《监管规则适用指引——发行类第7号》第6条的情形。

保荐机构关于发行人回复的总体意见

对本问询函回复材料中的发行人回复,保荐机构均已进行核查,确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为科博达技术股份有限公司《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》之签章页）



科博达技术股份有限公司

2026 年 4 月 14 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读科博达技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



柯桂华

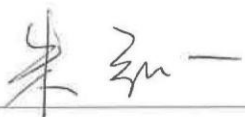
科博达技术股份有限公司



2026年4月14日

（本页无正文，为中国国际金融股份有限公司《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》之签章页）

保荐代表人：



朱弘一



唐加威

中国国际金融股份有限公司

2026年4月14日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读科博达技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：_____ 

陈 亮

