

科博达技术股份有限公司

投资者调研报告

一、投资者关系活动情况（2021年11月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2021.11.02	1、申万宏源 2、东吴证券 3、中泰证券 4、兴业证券 5、华泰证券 6、国联证券 7、国泰君安 8、华西证券 9、安信证券 10、中信证券 11、施罗德投资 12、太平洋证券 13、海通证券 14、重阳资本 15、中金公司 16、建信保险资管 17、鹏扬基金 18、首创证券	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍
2	2021.11.03	1、太平洋证券 2、交银基金 3、海富通 4、交银施罗德 5、天弘基金 6、兴业基金 7、安信基金 8、中融基金 9、浙商基金 10、汇安基金 11、金元顺安 12、国投瑞银 13、招银理财 14、华泰柏瑞 15、海富通基金 16、国信证券 17、正心谷资本	董事会秘书裴振东 财务负责人朱迎春 首席技术专家于之训 证券事务代表徐萍萍

		<ul style="list-style-type: none"> 18、申万宏源 19、太平资产 20、兴全基金 21、国金证券 22、中信证券 	
3	2021.11.05	<ul style="list-style-type: none"> 1、创金合信 2、中泰证券 3、兴业证券 4、海通证券 5、中银基金 6、德邦基金 7、长江养老 8、安信证券 9、湘财基金 10、中欧基金 11、汇添富 12、太平洋资产 13、华宝基金 14、鹏扬基金 15、华泰资管 16、浙商基金 17、中泰证券 18、国金资管 19、中海基金 20、泰达宏利 21、武汉证国 22、浙商基金 23、富国基金 24、华安基金 	<p>董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍</p>
4	2021.11.09	<ul style="list-style-type: none"> 1、兴全基金 2、富瑞金融 3、开源证券 	<p>董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍</p>
5	2021.11.18	<ul style="list-style-type: none"> 1、德邦证券 2、太平基金 3、农银汇理 4、银华基金 5、太平基金 6、海创投资 7、兴证资管 8、长安基金 9、平安基金 10、中融基金 	<p>董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍</p>

		11、聚鸣投资 12、合道投资 13、同犇基金 14、华宝基金 15、东北证券	
--	--	---	--

2、电话调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2021.11.24	1、首域盈信	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

3、工厂参观

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2021.11.11	1、申万宏源 2、鹏华基金 3、平安基金 4、易方达 5、南方基金	董事会秘书裴振东 证券事务代表徐萍萍

二、沟通主要问题：

在与投资者交流过程中，投资者主要关注公司生产经营情况，公司对有关问题分别进行了解答。

1、公司前三季度综合毛利率下降的原因？

从主营业务来看，公司三季度（1-9月）综合毛利率约为34.25%，比去年同期下降1.4个百分点，变动不大。毛利率下降主要是原材料涨价所致，其中，电子元器件涨价在第3季度（7-9月）的影响尤为突出。

2、在芯片涨价的背景下，公司是否会向主机厂转嫁成本？

目前公司没有向客户提价，成本上涨由公司自身承担；同时，今年部分主机厂没有要求公司年降，但是目前仍然不能完全消化芯片涨价对成本端的压力。

3、公司前三季度客户结构情况？

目前公司前五大终端客户营收占比约合计为87%，分别为一汽集团、德国大

众、上汽大众、康明斯、潍柴动力。其中，大众集团（包括一汽大众、德国大众、上汽大众）收入占比约 69%，比去年同期下降了约 4.5 个百分点；康明斯、潍柴动力的收入占比均有所提升。

4、公司三季度存货增加的原因？

三季度末存货大幅增加，主要因芯片短缺和其他原材料涨价，公司加大了一些重要芯片和原材料的提前备货。

5、2021 年 1-9 月，公司照明控制系统产品拆分情况？

公司照明控制系统主要包括 HID 主光源、LED 主光源、LED 辅助光源、LED 尾灯、LED 氛围灯。1-9 月，LED 主光源实现销售收入 7.95 亿元，LED 辅助光源实现销售收入 1.27 亿元，LED 氛围灯实现销售收入 0.5 亿元。

6、2021 年 1-9 月，公司灯控产品中 HID 产品销售情况？

照明控制系统前三季度销售收入 10.14 亿元，其中 HID 主光源销售收入 4150 万元，占照明控制系统的 4.10%，收入占比较去年同期下降 3 个百分点。

7、2021 年 1-9 月，公司灯控产品中二代、三代产品的销售占比？

公司三代灯控产品销售收入 6.64 亿元，占到前三季度 LED 主光源销售总额的 83.63%。三代产品迭代持续加快，LED 主光源销售中，除雷诺、福特、亮锐等实现少量销售外，三代 LLP 产品和二代 LHC 产品销售比例约为 8.4:1.6。

8、2021 年 1-9 月，公司电机控制系统产品拆分情况及核心产品销售情况？

公司电机控制系统包括中小型电机控制器和机电一体化产品。前三季度，电机控制系统实现销售收入 4.40 亿元，同比增长 16.24%；其中，中小型电机控制器实现收入 0.94 亿元，机电一体化产品实现收入 3.46 亿元。前三季度，水寒宝、电动泵等产品销售收入均有所增长。

9、2021 年 1-9 月，公司国六产品销售情况？

公司在商用国六产品的布局较早，具体产品包括电子节气门、HC 喷射系统、尿素品质传感器、排气智能控制系统等。截至目前，电子节气门和排气智能控制系统已实现稳定量产，2021 年前三季度实现销售收入约 6000 万，同比增长超过 30%。第三季度，尿素品质传感器已开始小批量生产。

10、2021年1-9月，公司电磁阀产品及USB产品前三季度销售情况？

目前公司电磁阀系列产品主要包括AVS、ZSS、GSH和GOEK等，由公司控股子公司嘉兴科奥生产，目前主要供货南北大众。受大众前三季度销售乏力的影响，公司电磁阀产品前三季度实现销售收入1.78亿元，同比下降约30%。

USB产品前三季度实现营业收入0.95亿元，同比增长近30%。

11、三季度，AGS产品新定点及实现销售情况？

第三季度，AGS获得了东风岚图、蔚来等车型项目定点。目前，公司AGS产品已获得的项目定点较多，客户覆盖大众、沃尔沃、蔚来、长安、一汽解放等。1-9月，AGS实现营业收入1200万元，同比增长约180%。

12、公司AGS产品的技术优势？

AGS产品核心技术是电机精确控制，根据客户的力矩需求、转速需求设计方案，实现电机转速、功率、力矩的系统性要求，本质上是一个执行器的控制，核心的是电机控制算法。

公司AGS产品技术为平台化技术，公司在该技术基础上做应用开发，目前已陆续延展到电池热管理系统、空气流量管理系统等方向上。

13、今年1-9月，研发费用支出及研发人员情况？

公司研发费用主要包括技术人员的工资支出、直接物料消耗、试制费、模具费、设备折旧等。截至21年9月，研发费用为2.19亿，占营业收入的10.72%。去年同期研发费用为1.60亿，占同期营业收入的8.05%，研发投入占比提升2.67个百分点。研发费用增长主要是研发人员数量增加及新项目预研投入。前三季度公司研发人员较去年同期增长超过15%。

14、2021年芯片涨价对公司生产的影响情况？

公司主要芯片供应商包括ON、INFINEON、RENESAS、NXP等。截至目前，公司生产正常。在大的市场环境作用下，公司部分芯片供应商提价，已在产品成本端体现。公司正积极协调各方面资源，同时加强与芯片供应商的沟通，尽可能将影响降到最低。

15、福特、雷诺、宝马等灯控产品的放量节奏？

福特、雷诺、宝马的灯控产品还是按节奏推进中。大多已经开始小批量，个

别车型已经开始量产。

产量爬坡主要取决于主机厂配套车型的销售情况。受缺芯影响，宝马尾灯、雷诺前大灯、福特前大灯产品今年放量速度较慢，今年前三季度实现销售约 250 万元。

16、目前可预期的第四季度产品销售量有无变化？

目前从主机厂释放的计划量来看，第四季度没有太大变动，除了国六有一定的延后，其他产品都是按原定节奏在批产。

17、公司灯控产品和其他产品的关联性和品类拓展逻辑？

灯控产品和其他产品在开发平台、开发流程等具有相通性，底层的驱动算法不同。公司主要围绕汽车智能化、绿色动力的发展趋势进行产品品类拓展。

18、公司日系客户开拓进展情况？

合资品牌上，公司灯控产品已在日系品牌车辆使用。如，东风启辰星前大灯控制器已在 2020 年 SOP；另外，东风日产改款轩逸、逍客等车型的日间行车灯控制器预计今年底 SOP；公司还获得的日产全球的英菲尼迪前大灯控制器定点，预计 2 年后量产。

今年第三季度，公司还达成了与日本斯坦雷合作，获得铃木辅助光源控制器定点项目。未来，有望在更多的日系客户中获得突破。

19、公司域控制器产品的研发进展？

公司在域控制器领域有较深的技术基础和积累，截至目前已获得比亚迪若干车型底盘域控制器项目定点。此外，在与域相关技术领域，公司还获得了小鹏、比亚迪、理想等车型 DCC（自适应悬架控制器）、ASC（空气悬架控制器）产品定点。以上项目中，配套小鹏的 DCC 产品已批量生产，其他项目正在研发中，尚未 SOP。

公司将以底盘域控制技术积累为起点，力争在上述产品领域争取更多客户定点。

20、公司的核心竞争力是什么？

- （1）公司在灯控等细分领域技术领先，处于全球第一梯队；
- （2）公司拥有全球一流的客户资源和渠道；

(3) 公司产品具备较高的性价比。

交流过程中，公司与调研者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

2021年12月1日