

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（2026 年 1 月）

1、特定对象调研

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2026.01.09	1. 广发基金	董事会秘书赵泽元 证券事务代表徐萍萍
2	2026.01.13	1. 中信建投证券	证券事务代表徐萍萍
3	2026.01.14	1. 华泰证券 2. 国寿资产	证券事务代表徐萍萍
4	2026.01.19	1. 东吴证券 2. 东吴自营	证券事务代表徐萍萍
5	2026.01.21	1. 广发证券 2. 东方红资管	董事会秘书赵泽元 证券事务代表徐萍萍
6	2026.01.22	1. 长盛基金	董事会秘书赵泽元 证券事务代表徐萍萍
7	2026.01.28	1. 东方资管	董事会秘书赵泽元 证券事务代表徐萍萍

2、券商策略会

序号	日期	来访人单位	接待人员
1	2026.01.15	1. 财通证券 2. 天弘基金 3. 泰康资产 4. 西部利得 5. 兴业基金 6. 华夏基金 7. 海富通	董事会秘书赵泽元 证券事务代表徐萍萍

二、沟通主要问题：

在与投资者交流过程中，投资者关注的主要事项包括公司经营情况、产品情况、战略布局等，公司对有关问题分别进行了解答。

1、科博达当前的客户战略及与客户的合作模式是怎样的？

经过多年客户结构优化，公司已覆盖大众集团（包括其下属子公司奥迪公司、保时捷汽车、宾利汽车和兰博基尼汽车等）、一汽集团、上汽大众、宝马、奔驰、福特、上汽通用、PSA、斯特兰蒂斯、捷豹路虎、雷诺、日产、丰田、理想、蔚来、小鹏、吉利、比亚迪、康明斯、潍柴等数十家全球知名整车厂商，不断深化与一流客户在全球范围内的合作，通过深度融入客户全球供应链，共同营造互利共赢的全球零部件生态系统。

合作模式上，公司持续推动从“单纯供应商”向“战略合作伙伴”的升级，深度融入客户全球供应链体系。产业链层面，响应客户全球产业分工需求，以更具竞争力的产品、技术和服务争取长期稳固的配套优先地位；技术层面，与全球一流客户发挥各自优势，在智能驾驶、智能配电系统（Efuse）、域控制器等前沿领域开展联合研发与创新，推动技术成果在客户端落地应用，构建互利共赢的产业生态。

2、科博达的主要研发模式是什么？

科博达研发模式主要为与整车厂商同步开发。作为少数进入国际知名整车厂商全球配套体系、具备同步开发能力的中国本土汽车电子零部件企业，公司也是少数获得奥迪 A 级供应商资质的本土汽车电子零部件供应商。

公司持续加大科研与设计投入，组建由国内外资深研发专家构成的专业团队，可精准把握整车设计需求，严格匹配整车厂开发节点，同步推出适配设计与产品，并持续优化完善方案。同时，在产品迭代升级过程中，公司结合行业发展趋势与自身研发经验，主动为整车厂商提供契合市场需求、顺应行业趋势的产品设计方案，助力客户保持行业领先地位。

3、公司如何看待汽车智能化发展带来的市场机遇？

全球汽车产业向电动化、智能化转型趋势明确，科博达在巩固照明控制系统、电机控制系统等核心业务优势的基础上，重点布局汽车中央计算平台、智驾域控、智能配电系统（Efuse）等高附加值产品，该类产品技术门槛与附加值显著高于传统产品。公司在智能化领域已积累深厚基础，具备柔性化生产线、智能化生产技术等核心储备，子公司科博达智能科技也已与 Momenta、高通、地平线等技术公司深度合作。

未来公司将通过自主研发与开放协同结合，优化业务组合，打造从分散控制到集中控制的完整解决方案，实现产品矩阵智能化升级，提升单车配套价值与业务抗风险能力。

4、公司通过哪些措施推进全球化？

2025 年前三季度，公司出口业务已超过三分之一。迅速提升境外业务比重，成为公司未来业务发展的重要增长极。

从具体措施上：首先，围绕境外客户需求完善全球化生产基地选址、建设，已设立日本工厂，并通过收购捷克 IMI 公司快速在欧洲核心区域，建立高标准的汽车电子生产基地；其次，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，增强协同效能；再次，在全球化生产过程中，还将根据需要设立相应的采购中心、区域运营管理总部等实体机构，最终达到本地化建厂、依靠本地团队运营、形成从上游原材料到产品总成生产的全链条布局。

5、汽车电子行业的产业壁垒主要有哪些？

我们认为汽车电子行业的产业壁垒主要包括以下：

（1）客户资源壁垒：整车厂对供应商认证严苛、流程复杂、周期长，需通过 IATF16949 等体系及多项产品认证，一旦进入供应体系合作关系稳定，新进入者难以快速切入，形成较高客户壁垒。

（2）技术壁垒：行业技术密集，产品需满足车规级高可靠性、恶劣环境适应性及电磁兼容要求，涉及多领域技术融合与长期经验积累，召回制度进一步抬高质量门槛，形成显著技术壁垒。

（3）人才壁垒：需复合型技术人才与资深管理人才，跨学科专业能力与行业经验需长期培养，新进入者难以快速组建优质团队，构成人才壁垒。

（4）产业化壁垒：要求企业具备规模化生产、专业工艺、高效供应链及质量管控能力，新进入者在生产协同、供应链管理上处于劣势，形成产业化壁垒。

（5）资金壁垒：研发、试验检测、产线设备投入大，开发与量产周期长，需持续资本支撑，新进入者面临较高资金门槛。

6、公司本次发行的可转换公司债券的信用评级？

本次可转换公司债券经中诚信国际信用评级有限责任公司评级。根据中诚信国际信用评级有限责任公司出具的《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信用评级报告》，发行人主体信用评级为 AA+，本次可转换科博达债券信用评级为 AA+，评级展望为稳定。

2026 年 2 月 3 日