

# 科博达技术股份有限公司

## 2023 年度董事会工作报告

2023 年度，科博达技术股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵守《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》相关规定，围绕公司战略发展规划及年度经营目标，认真履行董事会职责，勤勉尽责地开展董事会各项工作，严格执行股东大会各项决议，不断提升公司治理水平，顺利完成公司年初制定的各项经营任务。现就公司 2023 年度经营情况及董事会工作情况报告如下：

### 一、2023 年度公司整体经营情况

2023 年，全球汽车市场由于需求复苏、供应链缓解和主要厂商生产正常化，市场呈现出良好的发展势头，主要国家和地区汽车销量均实现了不同程度增长。国内产销量首次突破 3,000 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，创历史新高。汽车市场的整体发展，带动了相关零部件供应商业务增长。

公司作为市场全球化企业，积极把握国内外市场发展机遇。报告期内，共实现营业收入 46.25 亿元，同比增长 36.68%；实现归属于上市公司股东净利润 6.09 亿元，同比增长 35.26%。公司增长动力强劲，发展后劲充足。

#### 1、在研新项目充足，发展后劲持续增强

报告期内，公司共获得宝马、奥迪、大众、福特、捷豹路虎、康明斯、丰田、长安、广汽、通用、日产、吉利、极氪、理想、蔚来等国内外客户新定点项目 73 个，预计整个生命周期销量 10,000 多万只。其中宝马、奥迪、大众、戴姆勒、福特等客户全球项目 10 个，预计整个生命周期销量 3,000 多万只。

截至 2023 年底，在研项目合计 145 个，预计整个生命周期销量 25,000 万只。其中：戴姆勒、宝马、保时捷、奥迪、大众、福特、捷豹路虎、道依茨等客户全球项目 17 个，预计整个生命周期销量 8,000 多万只。

#### 2、内生增长动力强劲，业务增长迭创新高

报告期内，业务发展内生增长动力强劲。全年单季度环比均持续增长并迭创新高，4 季度营收首次突破 14 亿元，整体呈现出强劲有力的发展势头。报告期

内，新老业务协同发展，其中：照明控制系统等老业务继续稳定增长，与上年同期相比增长 29.39%；底盘控制器及域控产品等新业务内生动力不断积聚增强，呈持续放量增长趋势，增速加快，与上年同期相比增长 552.31%，为后续业务持续高速发展提供了充足的动能保障。

报告期内，公司前期布局的理想、宝马等新客户业务，发展成效显现，同比增长 338.07%；同时，内生增长也受益于持续加大的新技术、新产品投入，前期高研发投入带来了强劲的增长动能，不仅产品和技术上的竞争优势明显增强，而且大大丰富并扩展了产品线，进一步提高了客户单车价值量，成为重要增长引擎。

### **3、关注新领域、布局新赛道，保障新技术研发投入**

新技术正引领汽车行业的未来发展，对企业来说，如能正确把握技术方向将代表着巨大的发展机遇。报告期内，公司高度关注汽车在电动化、智能化领域技术发展趋势，特别是与照明、电池、车身和底盘相关的智能控制、控制集成等领域新技术。新技术积累步伐显著加快，整体技术创新能力大幅度提升。在前期技术积累基础上，逐步布局了车身域控、底盘域控、玻璃变色、Efuse、新一代灯控技术、电驱控制等新赛道，并分别获得理想、比亚迪、戴姆勒、大众集团等国内外知名客户项目定点。

公司立足长远发展，秉持长期投资的理念，始终坚持优先保障研发投入需求，稳定技术研发投入。报告期内，技术研发投资 4.44 亿元，占当期营业收入 9.59%，与上年相比，同比增长 18.50%，以加强新技术新产品创新迭代，在一些重点领域和关键赛道上，形成一批具有全球技术领先优势的产品。同时，统筹技术创新、规模化发展和应用场景建设，努力抢占竞争制高点，培育更多新支柱新赛道，也为公司产品扩展和结构持续升级提供了重要的技术保障。

### **4、大力推进全球化战略，加快走出去步伐**

报告期内，公司继续在全球化视野下，大力推进全球化战略，面向未来布局。公司电动化、智能化相关底盘域、车身域、底盘悬架控制器、智能配电 Efuse、ADAS 域控等新产品在全球汽车市场存在广阔的发展空间。得益于巨大的国际市场容量，科博达在深耕国内市场同时持续海外扩张，把在国内培育出的底盘悬架控制器、底盘域、车身域、智能配电 Efuse 等具有全球竞争力新产品，尽快推广到国外客户市场。同时，公司在戴姆勒、宝马、大众集团、福特等现有国外重点

客户基础上，继续拓展丰田、Stellantis、通用等国外大客户全球业务市场，进一步加强与以上客户的全球总部联系，并投入更多资源开拓其相关国际业务，为后续争取更多的全球性项目奠定基础。

报告期内，公司完成了首个境外生产基地日本工厂的设立，并在年底前正式投产。公司结合市场需求和自身实际情况，本着风险和成本可控、更好地利用当地资源优势、优化供应链结构，选择适宜投资方式逐步完善在欧洲、北美等重要客户市场的生产布局，并与国内工厂共同构成布局合理的全球生产和采购网络，以进一步满足市场全球化的发展要求。

## **二、2023 年度董事会工作情况**

### **1、公司规范治理情况**

报告期内，董事会根据上市公司规范治理要求，结合公司实际经营需要，进一步加强制度建设，不断优化公司治理体系，根据公司业务发展需要，修订公司章程。同时，充分发挥战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等职能作用，推动董事会形成科学决策机制，保障公司持续规范运作，切实保障全体股东和公司利益最大化。

### **2、董事会及股东大会召开情况**

2023 年度，董事会严格遵守《公司章程》、《董事会议事规则》等相关法律法规规定，全年共召开董事会 7 次，审议通过各项议案 42 个。董事会全体成员本着勤勉尽职、科学谨慎态度，对定期报告、募集资金延期、委托理财、现金管理、聘任审计机构、关联担保、限制性股票回购等重大事项进行了审议和表决。

2023 年度，董事会召集召开 2 次年度股东大会，审议通过各项议案 19 个。董事会严格按照股东大会决议和授权，认真执行股东大会通过各项决议。

报告期内，上述会议召集和召开程序、出席会议人员资格、召集人资格及表决程序等事宜，均符合法律、法规及《公司章程》相关规定，做出的会议决议合法、有效。会议审议通过事项均由董事会组织有效实施。

### **3、董事会董事履职情况**

全体董事恪尽职守、勤勉尽责，能够主动关注公司经营管理信息、财务状况、重大事项等，对提交董事会审议的各项议案，均能深入讨论，为公司经营发展建

言献策，作出决策时充分考虑中小股东利益和诉求，切实增强了董事会决策科学性，推动公司生产经营各项工作持续、稳定、健康发展。公司独立董事认真履行应有监督职能，严格审议各项议案并作出独立、客观、公正的判断，不受公司和公司股东影响，并按照有关规定对公司利润分配、申请银行授信、续聘审计机构等事项发表独立意见，切实维护了公司和全体股东利益。

#### **4、董事会各专门委员会履职情况**

2023年，公司董事会下设的审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会、战略委员会四个专门委员会认真履行职责，严格按照《公司章程》及公司各专门委员会工作条例规定开展工作。

报告期内，战略委员会召开1次会议，审议了公司发展战略及2023年经营计划事项；审计委员会召开6次会议，协商确定2022年度审计工作计划安排，就审计中相关重大事项进行沟通，并对利润分配预案、关联担保、续聘会计师事务所等事项进行审查；提名委员会召开1次会议，就公司第三届董事会非独立董事及独立董事候选人是否符合任职要求进行审查；薪酬与考核委员会召开2次会议，审议了2022年度高级管理人员薪酬发放情况、第三届董事会董事薪酬方案、调整限制性股票回购价格、注销部分限制性股票及激励计划的第一个解除限售期解除限售的条件成就等议案，并与管理层交流了公司薪酬体系建设情况。

#### **5、公司信息披露情况**

报告期内，董事会严格遵守相关法律法规和《公司章程》，按照中国证监会、上海证券交易所的相关规定按时完成定期报告披露工作，根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布了各类临时公告，确保了信息披露的系统性、规范性与及时性。2023年度，共完成77份临时公告披露及配套挂网文件62份，同时完成报备文件195份，忠实履行了信息披露义务，保持所有信息公开、透明，确保广大中小投资者利益，公司信息披露工作连续3年获得上交所A级评价。

#### **6、投资者关系管理工作**

报告期内，公司进一步完善投资者关系管理工作，保持与投资者的良性互动，通过互动易平台、投资者热线电话、举办定期报告业绩说明会、上市公司投资者集体接待日、策略会、接待实地调研等途径建立与投资者之间通畅的双向沟通渠道，增进投资者对公司的了解和认同，助力公司治理水平不断提升。

2023 年度，公司累计接听投资者电 269 人次，上证 e 互动平台问题回复率亦达到 100%；公司组织机构调研 76 场，接待机构投资者超过 900 余家（次）。另外，公司积极响应证监局号召，开展 2022 年度业绩说明会及 2023 年半年度、2023 年第三季度业绩说明会，投资者保护主题教育等活动，积极向市场传递经营理念，保证广大中小投资者的知情权和参与权，增进投资者对公司基本面理解。

### **三、2024 年度经营计划**

纵观全球汽车市场，随着欧美国家通胀水平下降，降息通道有望开启，经济增长和消费需求有望进一步回升，新的一年行业发展仍然具有较多积极因素，因此继续看好汽车及汽车零部件市场发展。

2024 年，尽管中国汽车市场竞争有可能进一步加剧，但当前全球汽车产业电动化、智能化正在深度推进，以中国为代表的先行者市场电动化、智能化渗透率进一步上升，仍将为公司及其他汽车电子产品供应商带来更多发展机会。公司将不断优化产品结构、努力提高客户配套车型的单车价值量，继续大力拓展全球业务，确保公司业务保持持续、稳定和健康发展。

#### **1、不断优化产品结构，向更高价值产品聚焦**

公司初始产品以照明控制器及其相关产品为主，单个产品价值量相对偏低。通过多年技术沉淀，在现有技术基础上不断进行前瞻技术研发，持续优化产品结构并向高价值领域扩展。2024 年，将进一步优化产品结构，向域控制器、efuse 区域控制器、中央网关等更高价值产品发展或聚焦。

通过加强产品系统集成能力，促进产品不断向高价值领域延伸，进一步提高单品价值 500 元以上产品销售比重，逐步降低 100 元以下低价值产品比例，力争产品平均价值量在现有基础上提升 20%以上。

#### **2、加大向全球大客户推广新产品、新技术，不断提高单车价值量**

2024 年，将继续关注汽车产业变革和新技术革命带来的市场机遇，经过多年的研发投入和技术积累，公司已经在汽车的各类域控制、智能感知、底盘控制、微小电机控制、座舱大容量和高速通信与数据传输、智能化电源管理以及下一代照明控制等相关领域积累了一些成熟的新技术，并已逐步在国内相关客户定点项目中应用，其中域控制等关键领域已形成先发优势。后续将加大力度向丰田、大

众集团、Stellantis、通用、福特、奔驰、宝马等全球大客户推广科博达的新产品、新技术。

除理想外，目前公司给前十大客户配套的单车价值量还处于较低水平，随着产品拓展及单个产品价值量提升，这些客户配套车型的单车价值量具有较大的提升空间。随着汽车电动化、智能化不断发展，相较于传统产品，公司新产品技术含量和功能集成度在不断提高，也有望带来单车价值量显著提升。2024年，公司将大力推动现有客户配套车型品类拓展，实现单车价值量在现有基础的提升。尤其公司前十大客户在全球市场年销售超过3,000万辆，对公司来说是巨大的增长机会。

### **3、以继续扩大全球市场业务为目标，在稳定现有客户业务增长基础上积极拓展新客户全球业务**

市场全球化是公司的重要发展战略，公司始终坚持国内国外业务同步发展，将国内外市场视为市场全球化的统一整体。把全球知名客户作为尤其考虑的重点目标客户群，将其全球市场作为公司的目标市场来定位，公司将以扩大全球市场业务为目标，继续积极扩大国际市场业务，进一步提高国外业务占比。

2024年，将继续稳定现有大众、宝马、戴姆勒、福特、理想等重点客户业务增长，争取在更多产品领域取得新项目定点，为未来持续增长奠定基础。同时，将加大新客户资源投入，增加技术交流和商务沟通，突出科博达在技术、产品和生产上的优势，重点拓展丰田、Stellantis、通用、本田等其他全球性客户的国际性业务，争取尽快在以上客户中再获得一些全球范围内的标志性大项目。

### **4、尽快完成在欧洲和北美设厂，为进一步扩大欧洲、北美市场提供保障**

公司目标客户主要是全球性客户，它们基本都是全球生产布局，普遍担心当前地缘政治带来“脱钩断链”风险，在全球范围内进行本地化供应是其对供应商的基本要求。为更好适应当前国际政治形势，破解地缘政治给全球化战略带来的不利影响，公司将加快走出去步伐，全方位推进国际化战略落地，从市场全球化向市场和生产同步全球化转型。根据国外客户提出的供应链安全和本地化生产要求，加速海外制造基地的建设，在境外客户集中的区域尽快建立生产基地。

2023 年完成日本工厂设立并正式投产后，公司积极筹划欧洲和北美设厂事宜。2024 年将加快推进相关设厂工作，争取在年底前完成，为进一步承接目标地域客户新项目定点、扩大欧洲和北美市场业务提供有力保障。

过去一年，公司在所有股东的支持下，通过全体员工的共同努力，圆满完成全年经营任务。2024 年度，董事会将继续遵循最新监管要求，结合公司战略目标，认真履行股东大会赋予的各项职责，不断提升公司治理水平，切实维护与保障公司与股东权益，促进公司持续、健康发展。

**科博达技术股份有限公司董事会**

**2024 年 4 月 18 日**