

科博达技术股份有限公司

2022 年度董事会工作报告

2022 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，认真履行股东大会赋予职责，严格执行董事会和股东大会决议，顺利完成公司年初制定的各项经营任务，现就公司 2022 年度经营情况及董事会工作情况报告如下：

一、2022 年度公司经营的整体情况

受俄乌战争、欧美通货膨胀等因素影响，2022 年全球市场汽车销量与上年几乎持平，中国汽车行业克服了诸多不利因素冲击，走出年中波动震荡，全年汽车产销稳中有增，呈现恢复增长态势。

2022 年，基于以上市场大环境下，公司新老业务同时发力，迎来了新的业务增长期。报告期内，公司实现营业收入 338,391.76 万元，同比增长 20.57%；实现归属于上市公司股东净利润 45,024.60 万元，同比增长 15.78%。

1、新定点项目保持增长

报告期内，共获得宝马、奥迪、德国大众、Stellantis、戴姆勒、福特、捷豹路虎全球、上汽大众、一汽大众、红旗、小鹏、理想、比亚迪、吉利、极氪、长城、北汽等客户新定点项目 91 个，预计整个生命周期销量 15,000 多万只。其中宝马、奥迪、德国大众、Stellantis、戴姆勒、福特等客户全球项目 8 个，预计整个生命周期销量 8,700 多万只。

报告期内，宝马 CCE 项目获得未来 10 年宝马新车型前灯和尾灯控制器。PDLC 控制器产品拓展取得了重要突破，获得戴姆勒和福特全球项目定点。Smartlight 扩展到一汽大众、奥迪 PPE 全球平台。

截至 2022 年底，在研项目合计 155 个，预计整个生命周期销量 23,000 万只。其中：宝马、保时捷、玛莎拉蒂、奥迪、大众、Stellantis、德国道依茨等客户全球项目 12 个，预计整个生命周期销量 9,500 万只。

2、新老业务均进入快速增长期

由于原定点项目量产放量，大灯控制器、电磁阀和电机控制系统等老业务进入新的快速增长期。2022年，与上年同期相比分别增长20%、26%、33%。

同时，氛围灯、座舱数据电源产品、底盘控制器和智能执行器等新业务陆续量产，量产后销售表现良好，进入快速增长期。2022年，与上年同期相比分别增长74%、81%、4445%、173%。

3、研发创新保持高强度投入

在汽车行业快速电动化、智能化趋势下，围绕“电动化、智能化”关键技术，坚定以技术引领产品发展方向，2022年继续保持高强度研发创新投入，公司全年研发费用占营业收入比达到11.06%，有力保证了公司在底盘控制、车身域控、智能执行器精确控制和车窗玻璃调控变色等关键技术领域引领行业发展的技术水平。此外，在汽车电动化、智能化赛道的高速成长过程中，时刻关注市场需求和竞争格局变化，及时调整相关研发投入。

同时，增加汽车前沿新技术研发投资，高研发投入占比，也凸显了公司在前沿领域进行探索的坚定决心，为公司在相关技术领域保持领先地位积累新技术，为在下一代大灯控制技术、智能座舱氛围灯技术、座舱无线数据产品技术等新技术领域开拓和承接新技术项目，不断提升技术竞争力，奠定了坚实基础。

进一步加强与产业链上下游企业合作，通过参股上海科博达智能科技有限公司、与主机厂和芯片开展深度技术合作等方式，共同探索智能驾驶等更大和更具挑战性的领域。

4、建立持续长效的激励机制

为进一步完善公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动核心骨干员工积极性，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，公司在2022年度实施了上市后首次股权激励计划，共向424名员工授予399.80万股限制性股票。

本次股权激励范围较广，授予对象涵盖了绝大多数骨干员工，约占公司当期员工总数17.51%，激励覆盖面广泛有利于激发广大员工积极性，有助于公司长期业绩增长。公司为本次激励计划设置了营业收入、净利润两个业绩考核增长指标。业绩考核目标稳健增长，业绩考核目标也彰显了员工对公司的发展信心。

二、2022 年度董事会的工作总结

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，加强对外投资管理，修订公司对外投资权限，同时对《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》及《对外投资管理制度》、《总裁工作细则》、《内部审计制度》中相关条款进行修订，充分保障公司相关制度的一致性。

另外，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

2022 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 9 次，审议通过各项议案 45 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、2022 限制性股票激励计划等重大事项进行了审议和表决。

2022 年度，董事会召集召开 1 次年度股东大会，审议通过各项议案 20 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

2022 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 2 次会议，审议了公司发展战略及 2021 年经营计划、对外投资设立合资公司事项；审计委员会召开 6 次会议，协商确定 2021 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、募集资金现金管理、聘任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 2021 年度提名情况进行评估；薪酬与考核委员会召开 2 次会议，审议了 2022 年限制性股票激励计划 2021 年度高级管理人员薪酬发放情况、2022 年度高级管理人员薪酬方案，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。2022 年度，共完成 82 份临时公告披露及配套挂网文件 74 份，同时完成报备文件 202 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 2 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、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。

2022 年度，公司累计接听投资者电 234 人次，回复上证 e 互动平台提问 14 个，回复率 100%；公司组织机构调研 119 余场，接待机构投资者超过 1,297 家（次），完成 86 次上交所调研记录报备 12 次月度调研报告发布。同时，公司积极响应证监局号召，开展 2021 年度业绩说明会及 2022 年半年度、2022 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的理解。

三、2023 年公司的经营计划

2023 年，全球市场汽车电动化、智能化进入快速发展阶段，尤其中国市场呈现高速增长态势。中国已拥有全球最大的新能源汽车市场，新能源汽车已进入规模化快速发展新阶段，市场渗透率不断上升。

2023 年，我国实施扩大内需战略，相信随着相关配套政策措施的实施，将会进一步激发市场主体和消费活力，汽车行业 2023 年发展前景将继续向好的方向发展，预计电动化、智能化进程将进一步提速。

1、围绕电动化、智能化实现产品矩阵扩张

紧跟汽车电动化、智能化发展趋势，充分利用现有全球化客户资源优势，通过不断丰富产品线，稳步提升公司产品单车价值量，在现有灯控、USB、底盘控制器、智能执行器、热管理用电磁阀等产品线基础上，围绕“电动化、智能化”核心技术领域，进一步增加扩展新的产品线组合，提高平均单车价值。

继续向底盘域、车身域、热管理相关核心产品领域发展，通过自主或多种合作方式，继续加强与国内外汽车主机厂、产业链上下游企业深度合作，尽快把新产品推向更多客户市场。要利用好现有大众集团、日产雷诺集团、Stellantis 集团等全球客户存量车市场基数大优势，充分挖掘其全球销量规模大带来的市场新机会，也要继续做大正在快速发展的比亚迪、欧美新客户、造车新势力增量市场发展带来的市场增长机会，快速做大新产品市场。

2、加快国内外生产布局

基于全球汽车电动化、智能化的浪潮中高速增长带来的新市场机遇，公司对未来发展充满信心，随着市场全球化的不断拓展、客户定点项目不断增多以及新老业务不断成长，公司将加大国内外产能布局和建设。

公司计划在安徽寿县新桥园区购地 120 亩，投资建设“科博达（安徽）产业基地”。基地紧邻合肥，地理位置优越。该产业基地将是科博达未来国内最重要的生产基地之一，主要面向比亚迪、安徽大众、蔚来、长安等客户市场，就近为其提供汽车电子等产品生产配套。

在继续推进全球化市场开拓中，公司加快境外产业布局，降低地缘政治给国际业务发展造成的不利影响，积极推进海外工厂建设，计划今年内完成欧洲工厂选址并开启厂房建设工作，同时完成北美工厂可行性研究等准备工作。为承接更

多欧美主机厂新项目、新业务和进一步扩大欧美市场业务规模提供条件。

3、逐步优化客户结构

多年来，公司不仅一直和大众集团等老客户建立同步研发、共同成长的牢固合作关系。同时，也不断开拓新客户、开发新市场，全面提高全球市场客户覆盖面，主动优化客户结构。目前，宝马、戴姆勒、福特、PSA、理想等新客户业务比例快速提高，大众集团销售占比有望从 2023 年开始下降。

尽管当前大众集团在公司销售收入中占比最大，鉴于其拥有年销量 800 万辆以上的全球市场规模，给其配套产品主要是大灯控制器，后续可以拓展进入的配套新产品市场机会非常多，未来其市场提升空间仍然很大，公司将继续深化与其在全球范围内其他新产品合作，不断提升大众配套车型单车价值量，预计未来来自大众销售收入继续保持增长，但随着其他客户需求不断提升，非大众营收占比将大幅提高。

2023 年，公司将进一步加快新客户业务拓展力度，深入挖掘新客户新需求，提升合作广度和深度，不断提高新客户业务销售占比，使整个客户销售占比分配更趋合理。

4、积极进行前沿技术布局

公司从汽车大灯控制器单品起步，扩展到汽车灯控系统、悬挂系统、热管理系统等关键系统零部件，并不断延伸相关产业链。深耕多年，原有产品已步入稳健发展阶段，而氛围灯、底盘控制器、USB 等一些新产品也开始崭露头角，呈现高速发展的良好态势。

面对“电动化、智能化”市场新机遇，公司将继续积极稳妥布局新技术、新产品领域，继续前瞻性地推进大众第五代灯控技术、二氧化碳阀等前沿技术研发，保持相关技术研发投入力度，将通过自主研发、合作研发等方式，加快相关新产品、新技术研发和市场应用进度，为公司后续发展提供强劲动力。

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，圆满完成全年的经营任务。2023 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

2023年4月19日