

科博达技术股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 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 2024 年度经营情况及董事会工作情况报告如下：

一、2024 年度公司整体经营情况

2024 年度，在国内政策支持和全球市场需求的推动下，公司实现营业收入 59.68 亿元，同比增长 29.03%；实现归属于上市公司股东净利润 7.72 亿元，同比增长 26.81%。

报告期内，公司业务规模再上新台阶，为下一步实现更高经营目标打下坚实基础，也为公司向国际化全球型企业发展转型等长期战略提供了重要支撑。

1、新项目增势延续，发展动能持续不减

随着全球汽车产业智能化加速发展，给公司带来了更多的市场机会，客户定点新项目和在研新项目进一步增加。报告期内，公司共获得奔驰、宝马、奥迪、大众、通用、ODM、康明斯、理想、小鹏、一汽红旗、极氪、长城、长安等国内外客户新定点项目预计整个生命周期销量 1.2 亿多只，其中主流客户奔驰、宝马、奥迪、大众等全球项目预计整个生命周期销量 7300 多万只。

首先，大众集团第五代灯控项目定点，使公司获得大众集团包括保时捷、宾利、奥迪、大众、斯柯达、西雅特等多个品牌全球市场未来十年的持续供货，进一步巩固了科博达在灯控领域的全球市场地位。其次，efuse 产品率先在本土实现量产，其基于科博达的技术积累和开发经验，首次实现技术由国内向欧洲反向输出，并陆续获得奔驰全球、德国大众、理想多个主流客户市场份额，公司 efuse 产品不仅能为整车提供更高可靠性、更高功能安全要求，而且还可以支持 L3+ 级别自动驾驶的需求。此外，还获得了宝马多个车身控制器项目定点，标志着宝马

对公司技术能力和产品创新的高度认可，使双方合作关系进入了全面深度合作的全新阶段，为后续在更多新领域拿到宝马新项目定点打下了非常良好的基础。基于新项目增势延续，随着后续陆续量产并逐步释放产能，公司发展动能将持续不减，进一步推动公司业务发展。

2、坚持聚焦产品和技术创新，多点布局打造增长点

公司多年来始终围绕汽车智能化坚持聚焦产品和技术创新，并与客户、芯片供应商等合作伙伴共创产业新生态。目前，公司技术创新已覆盖高分辨率照明控制、智能配电控制、车身域控、底盘悬架控制、热管理、智能执行器等汽车电子产品的各个领域，在大力发展汽车智能化新技术同时，也高度关注其他前沿新技术在汽车智能化方向应用前景，通过技术创新推动行业竞争从聚焦价格走向聚焦价值，融合共生发展。

报告期内，通过多点布局打造新增长点。首先，公司以事业部为主导，综合先进自主的核心技术和多年积累的科技创新优势，结合客户现有及未来潜在需求，充分做好新研发项目前期立项论证和审核工作，以保证项目达到预期销售和效益目标；其次，以技术研发、大规模智能制造、全球化客户市场等核心优势为基础，深度布局一些前瞻性、战略性新技术，重点聚焦未来科技前沿领域，着眼于成长性好、细分市场前景广阔、市场增量潜力大的赛道，打造新的拳头产品，为未来谋篇布局打造新增长点；此外，大力加强对欧美客户的新产品、新技术推广，智能配电、车身域控、底盘控制器、智能光源、智能执行器等新产品、新技术向奔驰、宝马、福特等欧美客户推广取得重要成果，新技术在欧美客户市场突破进一步扩大，正在由点到面并呈现明显的全面开花趋势。

3、单车价值量攀升，打开成长新空间

公司在汽车零部件行业深耕多年，积累了深厚的全球优质客户资源。在汽车电子领域持续耕耘，不断加大研发投入，积淀了先进扎实的技术基础，一直通过感知客户需求、积极拓展产品品类，不断开发适合客户需要的新产品，不断提升在客户配套车型中的单车价值量。

多年沉淀厚积薄发，目前产品已从当初车灯控制器拓展至智能配电 Efuse、域控制器、底盘控制器等五大类几十种品类，并正向更高价值和高技术集成度产品迈进，客户配套的单车价值量也随之不断攀升。

公司本着充分挖掘利用全球客户资源，依托现有技术同源性外延拓展，通过不断扩大品类丰富产品线，已具备多业务协同共进的平台型公司成长潜力，其正在带来的单车价值量攀升为公司打开了成长新空间，为公司持续稳定增长提供了有效保障。

二、2024 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，根据公司业务发展的需要，制定《独立董事专门会议细则》，同步修订《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《审计委员会工作细则》、《提名委员会工作细则》、《薪酬与考核委员会工作细则》相关条款。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

2024 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 36 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、委托理财、现金管理、聘任审计机构、对外担保、限制性股票回购等重大事项进行了审议和表决。

2024 年度，董事会召集召开 1 次股东大会，审议通过各项议案 14 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的各项决议。

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

2024 年度，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 2024 年经营计划及对全资子公司增资事项；审计委员会召开 5 次会议，协商确定 2023 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、日常关联交易、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 2023 年度董监高人员履职情况进行考察；薪酬与考核委员会召开 3 次会议，审议了 2023 年度高级管理人员薪酬发放情况、2024 年度高级管理人员薪酬方案、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二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。2024 年度，共完成 59 份临时公告披露及配套挂网文件 61 份，同时完成报备文件 172 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 4 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。

2024 年度，公司累计接听投资者电话 234 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 82 场，参加券商策略会 20 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 2023 年度业绩说明会及 2024 年半年度、2024 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、2025 年度经营计划

展望新的一年，全球汽车市场智能化转型步伐持续，消费者更加注重汽车智能化体验，自动驾驶等智能化技术应用将不断深化，国内外汽车企业纷纷投身于这场创新变革的竞速赛。随着汽车产业向智能化方向加快发展，国内汽车消费政策的加力支持，将为公司带来更多市场机会。

2025 年，公司将紧紧围绕市场全球化战略，加大走出去步伐，加快全球生产布局，大力推进客户多元化，坚持开放合作，不断深化与客户在全球市场的深度合作关系。

1、加大走出去步伐，加快全球生产布局

2024 年，公司出口业务约占三分之一，报告期内新定点项目中境外项目数量达到了 15%，在新定点项目生命周期预计销售额占比超过 60%。境外业务已经成为公司非常重要的增长来源。在全球经济一体化背景下，为适应国际环境变化，公司将加速全球化布局，加大“出海”步伐，从简单的以产品出口为主的贸易型“走出去”转向产供销等一体的更深层次、更大规模“全球化”战略，迅速提升境外业务比重，作为未来业务发展的重要新增长极，尽快实现境外业务销售占比过半的目标。

深层次“全球化”战略，首先，在产品出口基础上加快全球生产布局，围绕境外客户需求完善全球化生产基地选址、建设，除已设立的日本工厂外，年内完成欧洲工厂设立工作。其次，意味着公司将在全球范围内整合资源、配置要素，实现资本、技术、人才、资产等要素随着全球化生产配置。再次，在全球化生产过程中，不仅要在海外建立完整的销售网络、生产基地，还要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。

2、进一步降低单一客户市场依赖风险，大力推进客户多元化

经过多年客户结构优化，结构单一和大客户依赖问题基本解决。但在当前竞争激烈市场环境下，为防范客户依赖风险，公司将进一步降低单一客户市场比重，以备销售占比过大客户需求发生变化时公司能迅速调整并分散风险。

2025 年，将继续推进客户多元化。通过积极主动扩大客户群体。除大众集团外，加快拓展及提升奔驰、宝马、通用、福特、丰田、本田、斯特兰蒂斯等其他销售占比偏低的客户销售比重，降低对少数客户的市场依赖。同时，有针对性分析其他潜在目标客户需求，在此基础上进一步多元化产品线，以满足客户多样化的产品和服务需求，从而通过市场需求端扩大客户基础、增加市场覆盖面。

3、坚持开放合作，不断深化与一流客户在全球范围内深度合作

随着智能化等全球新一轮科技发展，行业正迎来急剧变革，为积极应对市场变化，公司将坚持做大做强和开放合作相结合，构建全新的国际化全球型企业发展格局，开辟新的增长空间。

目前，行业企业竞争已由过去单纯依靠自身技术和产品能力竞争，逐步转变为利用资源和整合资源能力竞争。开放合作、深度协同和资源共享，已成为行业企业提升市场适应力和竞争力必然选择。公司将在巩固照明控制器、电机控制器、智能执行器、车身电子与电气、底盘控制器等现有核心业务基础上，通过开放合作，动态调整、优化业务组合，大力拓展智能配电控制器 Efuse、车身域控、底盘控制器等高增长业务，不断增加高价值业务市场机会。

为加快公司发展、灵活应对市场挑战和稳定业务合作关系，公司不断深化与奔驰、宝马、大众集团、福特、斯特兰蒂斯等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。首先，从战略上打造稳固的产业链合作关系，公司将积极主动地响应客户需求，在全球范围内产业分工协作，以更有竞争力产品、技术和服务争取长期稳固的业务配套优先机会或地位，与客户在产业链、供应链、价值链的深度合作共荣。其次，强化技术创新合作，发挥各自优势，加强智能驾驶、智能配电 Efuse、域控制器、高精度传感器以及其他一些重点或关键技术领域研发合作或联合创新，通过合作加快双方新技术在客户端的应用。

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。2025 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

2025年4月23日