

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2023年4月11日至4月14日投资者关系活动记录表

编号：2023006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>电话会议、现场会议</u>
参与单位名称、时间	<p>4月11日：9：30—11：30（现场会议） 永信基金、德聚兄弟创投、新恒利达资产、海银财富、明富基金</p> <p>4月11日：15：00—17：00（电话会议） Mondrian、中金证券</p> <p>4月12日：10:30—11:30（电话会议） 野村投信、群益投信、富兰克林华美投信、IGWT Investment、国泰证券</p> <p>4月12日：14:30—16:00（现场会议） 泰达宏利，天弘基金、博时基金、国寿资产、华创证券</p> <p>4月13日：10:30-11:30（电话会议） 华安财保资管、中金证券</p> <p>4月13日：14:00-15:00（电话会议） 威灵顿</p> <p>4月13日：17:00-18:00（电话会议） 路博迈、中金证券</p> <p>4月14日：9:00-10:00（电话会议）</p>

	双安资管、中金证券
地点	公司会议室
上市公司 接待人员 姓名	董事会秘书：文朝晖 证券事务代表：张裕华 投关专员：罗坚
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>一、投资者展厅参观</p> <p>二、公司 2022 年经营业绩情况：</p> <p>公司成立 27 年以来，一直专注于智能控制领域，已形成“四电一网”的综合技术体系，面向家电、工具、新能源等行业，提供智能控制解决方案，过去十年，公司以 27%左右的复合增速在持续增长，基本形成了以家庭为应用场景的家电业务，以劳动为场景的工具业务，以绿色低碳应用的新能源业务，形成三足鼎立、并驾齐驱的良好局面。</p> <p>收入：2022 年实现营业收入 88.75 亿元，受 2022 年整体经营环境及公司在 2021 年高增速基数影响，公司同比实现 14.27%的增长。综合来看，公司收入仍在 3 年倍增的节奏上。</p> <p>利润：实现扣非净利润 4.84 亿元，同比上升 11.96%，2022 年是公司股权激励计划第一个等待期，剔除股份支付费用影响后，2022 年扣非净利润 6.08 亿元，同比增长 32%。</p> <p>毛利率及库存情况：高价库存叠加锂电池上游材料涨价的影响，2022 年 1 至 3 季度的毛利率在 19%左右。Q4 随着高价库存的出清，以及一些新产品的导入、产品结构变化，Q4 毛利率提升到 23.75 %。</p> <p>客户需求情况：控制器作为中游板块，下游应用领域多，受欧美经济影响，2022 年整体需求端不是很理想，但公司的头部客户基础不错，家电和工具板块依然具备优势和增长空间，2022 年实现了小幅增长，2021 年家电板块、工具板块大概是 40%的增长，2022 年是个位数的增</p>

长，复合两年的增速还是在 20% 以上。新能源业务成为公司第三成长曲线，主要聚焦中小储能和新能源车两个方向，2022 年实现 60% 以上增长，锂电应用场景不断拓展，打开这个领域的增长空间。

头部客户策略实施情况：头部客户策略持续推进，数量从 2021 年的 100 家左右增加至 2022 年 108 家，占整体收入比例达到 84%。报告期头部客户的数量和收入都实现了双增长，同时头部客户在 2022 年贡献了 90% 以上的收入增量。头部客户策略在近几年的收入增长中贡献效果明显。

市场情况：不同经济体、不同产品的成长是有差异，我们在越南、印度、中东等市场增速还不错。

全球化运营：没有因为疫情、宏观环境影响，放缓投资，我们 22 年国际化步伐在加速，罗马尼亚、墨西哥快速投产，越南、印度在快速爬坡。

2023 年，股权激励目标的收入是 108 亿，基于公司的现有布局，有实现基础，对完成激励目标有完成的信心。

三、投资者提出的问题及公司回复情况：

问题 1：出口占 63%，公司策略是还是以海外发展为主吗？还是受中美关系限制，会不会影响成长动力？

回复：公司 2022 年海外业务占比 6 成以上，和下游应用领域以及客户结构相关。公司的成长动力主要来源于智能化社会带来的增量市场以及市占率的提升，中美关系限制对公司影响有限。

问题 2：家电板块主要是恢复性增长？还是有海外客户等新客户拓展？怎么开拓东南亚市场？跟着客户，还是主动开拓？

回复：家电板块的增长主要来源于持续突破了一些大客户，市占率逐步提升。同时小家电也在逐步恢复增长。东南亚市场，是一个增量市

场，公司聚焦有优势的品类，主动布局并开拓了一批优质的头部厂商，同时我们也会紧跟客户的步伐，贴近客户，实现敏捷服务，不断提升市占率。

问题 3：公司有很大的平台效应，电控在光伏、储能、汽车、工业都有应用，底层技术复用性、复用效率怎么样？以储能为例，做控制器出生的企业，跟那些储能占比高的企业比的优劣势？储能的成本竞争力？

回复：公司ESG报告有披露相关的客户突破案例。“四电一网”是公司的核心技术平台，底层的技术复用性较高。由于控制器是一个中游产品，需要适配下游不同的整机产品及应用领域，因此需要有产品平台进行承接，提升产品 0-1 的效率并降低研发成本。公司基于IPD的研发项目管理体系，能有效地提升研发的有效性及管理效率。不同应用领域，供应链及后端制造资源可以复用。

在储能应用领域，我们不仅能生产出高性能的电池，更具备对电池不同应用场景的解决方案。比如有的储能场景需要高倍率放电，有的需要循环次数多，我们的“四电一网”技术，如BMS能有效地做好电池的充放电安全管理，变频电源技术能适配不同国家地区电压不稳定的情况，控制和物联网技术能做好远程的可视化管理，提供个性化的智能解决方案。

保持总成本领先是公司的一个长期战略，成本包括直接成本和间接成本，直接成本与原材料、制造费用相关，间接成本包括研发投入、物流、销售、财务费用等。

问题 4：新能源业务发展，产能足够吗？2024 年产能计划？

回复：公司新能源业务中 40%是控制器形态产品，如逆变器、PCS、充电桩电源，这些可以原有控制器共线，没有产能瓶颈。

对于特定使用场景和定制化要求的电芯是自制，2022 年有部分紧缺，2023 年通过扩产、外租厂房，产能预期不会构成发展瓶颈。

作为中游企业，我们是按订单扩产，除了电芯形态的，通过增加产线、增加工人，扩产周期不长。公司的工业园布局建设是足够的，产能扩建主要是根据需求增加。

问题 5：公司钠离子电池规划？

回复：公司的钠离子电池以江苏泰兴工厂作为钠离子产业化基地，已多次试产并送样客户，具备批量生产能力。钠离子电池能量密度高且成本相对较低，循环次数达到行业水平。公司在钠离子电池领域以 ODM 为主。未来公司的钠离子电池主要应用于储能市场和两轮车市场，该市场主要特点是低成本和长循环，正好适配钠离子的特点。

问题 6：MCU、DSP 库存，芯片有没有限制，成本有明显下滑？价格是不是不会再涨价？

回复：公司的目前芯片以进口品牌为主。除个别进口品牌芯片外，整体供需关系比较平稳，部分进口品牌芯片价格还没有回到涨价前水平。

芯片的应用领域非常多，价格的涨跌和需求、应用领域、供应端产能增减都相关，主要跟供需相关。目前是比较稳定，没有出现大幅降价的趋势。价格要看具体的应用领域、产品品类，不是统一的涨跌。

问题 7：2023 年毛利率预计有提升，财务费用 2022 年是有收益，2023 年净利率是不是会两边影响抵消掉？

回复：净利率和收入、成本等多方面因素相关。2023 年毛利率有望提升主要是高附加值产品占比提升、材料成本稳定、运营效率提升等因素影响。汇率波动会对公司的盈利能力产生一定的影响，公司有进口材料、套期保值以及增加人民币结算的定单比例来降低汇率的影响。

问题 8: 家电智能控制器在产品、海外客户, 是否有新的升级、迭代?

回复: 公司一直在持续推动 T-smart 一站式解决方案落地于不同智能家居场景, 除了相关智能家电产品外, 还完成了主流 IoT 生态网关产品的开发认证。未来智能家居方面将引入更多引入 AI 相关技术, 持续提升产品的智能化和人机交互水平, 同时应对用户越来越强烈的互联互通需求, 积极融入包括 Matter 在内的各类主流 IoT 生态系统, 为客户提供更多样的 T-smart 一站式 AIoT 解决方案。

问题 9: 公司的现金流不错, 但近些年通过股权融资进行投入比较多, 股权融资会稀释股权, 请问公司在资金投入角度是怎么考虑的? 未来是否还会有持续的资本开支安排?

回复: 我们会结合公司的战略发展方向, 制定中长期和短期资金规划。公司所处行业处在快速增长期, 过去的几年, 公司业务快速发展, 实现了营业收入约 30% 的复合增长, 目前仍在三年一倍节奏上。由于公司的业务特点, 需要有稳定的经营地点来进行长期投入, 包括固定资产、研发及生产基地的建设。因此近些年公司进行部分的股权融资, 来解决公司经营场地的问题。也正是有了这些前期的投入和布局, 公司的业务才能长期稳健有韧性发展。

资金投入的安排方面, 对于工业园建设等长回报期的项目, 以股权融资方式为主, 既能满足业务快速发展的投入需要, 也能保障公司正常经营现金需求。目前公司银行授信额度充足, 随着公司资产逐步积累, 业务的持续发展, 可通过内部积累、债权融资等方式, 降低对股权的稀释。

未来会根据业务的需求, 进行资本投入。未来 2 年除了南通及惠州工业园的建设与固定资产投资, 暂无其它重大资本开支计划。

问题 10: 未来工具板块的第一大客户是否还有份额提升的空间? 除

	<p>第一大客户外，其他客户的份额提升空间？</p> <p>回复：目前公司给第一大客户主要提供控制类产品，随着 BMS、电机类等非控制类产品导入，公司在第一大客户的份额仍有提升空间；工具行业锂电化、无绳化率在持续提升，产品向高压、高功率、便携式、智能化趋势发展，工具客户油转电的需求仍然存在，公司在第一大客户外的其他客户份额占比不高，且已进入该行业主要客户，公司将发挥技术和产品组合、多区域生产和供应的优势，实现产品平台规模及头部客户的体量增长，公司在该板块的市占率也将进一步提升。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 11 日至 4 月 14 日。</p>