

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2022 年年度网上业绩说明会活动记录表

编号：2023007

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称	线上投资者
时间	4 月 14 日：15:00-17:00
地点	同花顺路演平台
上市公司接待人员姓名	董事长：武永强 董事会秘书：文朝晖 财务总监：向伟 独立董事：李序蒙 保荐代表人：徐超
	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>问题 1：未来家庭智能化必然实现，对于这方面的研发费用占总研发费用多少？这方面的控制器有没有实现化繁为简的可能性？</p> <p>回复：您好，智能化一直是公司产品的核心竞争力，公司的研发投入也一直围绕着智能化在重点开展。未来随着网络技术的进步，网络稳定性和速度如果有较好保障，那么一部分目前需要大算力支撑才能实现的功能可以放到云端实现，进而降低对设备端的算力要求，从而一定程度上降低对控制器实现的复杂度。但是对于底层需要实时处</p>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>理控制的功能，仍然需要在设备端控制器上实现，这部分的不一定能得到简化。感谢您的关注。</p> <p>问题 2：请问公司是生产机器人整机还是零部件，控件，电机？</p> <p>回复：目前公司主要为下游机器人提供控制器，也有自主品牌的整机产品。谢谢！</p> <p>问题 3：智能控制器作为物联网底层大数据的第一收集源，用 CHATGPT 数据模型进行数据训练和学习，是否可以提高工作效率和用户满意度呢？</p> <p>回复：用户和 ChatGPT 进行对话的过程，会加大和完善信息输入，通过和用户的不断交互及学习，提升效率和给出更加完美的答案。</p> <p>问题 4：请问公司工具的客户都是海外的吗？国内现在好多锂电工具品牌，请问公司有供货的吗？如果有方便说下那几家和大概占比吗？</p> <p>回复：您好！公司工具客户囊括了海外及国内的头部客户，尤其是近两年国内品牌客户的订单量在增加，符合我国工具品牌蒸蒸日上的发展趋势，未来我们仍然会服务好海外及国内的优质客户。感谢您的关注。</p> <p>问题 5：人工智能的发展大势所趋，公司的智能控制器有没有和人工智能结合的产品，尤其是 chatgpt 如果和智能控制器相结合，在智能家电和家庭机器人这些场景中都有非常广阔的发展前景，公司有这部分的研发吗？</p> <p>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。</p> <p>问题 6：海外订单与往年一季度相比如何？</p> <p>回复：您好。公司海外订单一季度订单稳定，经营情况良好。具</p>
----------------------	---

体情况届时请查看公司 2023 年一季度报告。

问题 7：请问一季度公司工具板块订单量同比有增加吗？

回复：公司工具板块订单正常，收入增长情况请以定期报告为准。感谢您的关注。

问题 8：公司在智能控制器业务是否保持增长？

回复：公司智能控制器业务订单正常，具体业绩情况请以定期报告为准。感谢您的关注。

问题 9：公司是否有在机器人领域加大投入的计划？

回复：公司在扫地机器人、商用炒菜机器人、服务机器人等领域持续投入，已具备 AI、IOT、运动控制、BMS、电机驱动、Slam、路径规划等技术积累。未来，随着机器人应用场景的拓展，也将持续完善相关技术平台，加大投入。感谢您的关注。

问题 10：请问目前公司的现金流状况如何？

回复：您好。公司生产经营正常，财务状况稳健，现金流状况良好，现金流具体数据请关注定期报告披露数据。感谢您的关注。

问题 11：今年研发会投入多少？同比增或减比率？

回复：目前公司处于业务发展阶段，新项目研发需求较多，研发投入总额同比预期会增加，占销售收入的比率会相对稳定，近几年研发投入占销售收入的比重约为 7%-8%。感谢您的关注。

问题 12：今年锂材料大幅降价，会对公司存货产生巨大影响吗？

回复：公司根据定单需求备料，锂电材料降价会降低成本端的压力，不会对公司存货产生巨大影响。感谢您的关注。

问题 13：新能源板块是否加大投入与研发资金？

回复：公司已通过募集资金新建产能、租用政府过渡厂房、对新项目重点投入等方式对新能源领域加大了产能和研发投入，未来将视下游情况进行补充投入。感谢您的关注。

问题 14：公司钠离子电池有新进展吗？

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 15：今年预计企业成本会降低吗？

回复：公司积极采取降本增效措施，并在内部制定了详细方案，通过设计降本、材料降本、制费降本、搭建智能制造平台及流程数字化管理，优化成本管控；随着供需环境逐步稳定，公司成本存在下降的空间。感谢您的关注。

问题 16：请问机器人是零部件研发，还是整机研发？是 ODM 还是自有品牌呢？谢谢。

回复：有零部件研发，也有整机研发，有自有品牌也有 ODM。目前推出的面向 B 端的炒菜机器人是自主品牌，面向工具领域的整机是 ODM。

问题 17：现有客户都是如何经营的？如何提高现有客户持续性购买力和购买频率的？

回复：我们面向下游整机厂，提供智能控制解决方案，产品需要进行研发，需要和整机进行联合调试，因此和客户的粘性较强。客户持续购买除了产品的因素外，还会综合考虑成本优势、服务速度、品质保证、系统能力。目前公司打造的以“客户为中心”的全流程体系，有助于提高现有客户的持续购买力。

问题 18：今年锂电原材料下降，公司锂电板块今年以来截止到一季度利润率有多少？

回复：锂电板块的利润率与业务结构、成本相关，具体数据请参照公司披露的定期报告。

问题 19：智能控制器可以作为边缘计算的节点吗？

回复：具备一定算力的智能控制器，可以作为边缘计算的节点来使用。谢谢！

问题 20：请问公司的海外布局在未来如何有效支撑公司业务发展，快速发力？

回复：作为一家具备国际运营能力的公司，客户遍布全球，围绕“客户亲密”战略，贴近客户服务，进一步提升服务响应能力和服务品质。根据业务发展的需要，已在全球多地建立了共计十多个区域运营中心、生产制造中心、研发中心、代表处，能够有效支撑海外业务发展。谢谢！

问题 21：新能源业务今年有什么新的战略规划吗？

回复：公司新能源业务主要围绕锂电池的应用，以“一芯 3S”（电芯、BMS、PCS、EMS）的核心技术，聚焦于中小储能和新能源车两大应用领域，为户用储能、便携式储能、工商业储能提供电池、PCS、BMS 等产品或整体解决方案；为新能源汽车充电设备，两三轮车、E-bike 等场景提供充电模块、BMS 等控制类产品。随着智能化、低碳化社会的发展，仍然存在大量的锂电应用需求，公司将保持对新业务、新机会的关注及投入。

问题 22：今年海外需求怎么样？

回复：海外需求有地区和行业的结构性差异，由于海外客户本地化交付的需求增加，公司未来将发挥国际化布局的优势，增强市场、供应链和服务的本地化供应。

问题 23：未来三年分红每年利润百分之十，按照 2022 年计算的话，分红是否比存银行的利息更低呀。

回复：2022 年度公司实施了回购计划，按照《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》《上市公司股份回购规则》等相关规定，回购视同现金分红。根据公司 2022 年度分红预案，加上 2022 年度回购金额，2022 年度分红满足已制定的分红规划要求。目前，公司所处行业尚处于高速发展期，公司有必要保有一定比例的预留资金投入生产经营、增强公司现金保障、减少资金成本，为股东带来更多市场回报。感谢您的关注。

问题 24：公司能不能向上游下游延伸业务，一体化发展？

回复：公司主要聚焦智能控制领域，向下游整机厂提供智能控制解决方案，会积极探索一些创新整机品类，解放人的双手如炒菜机器人、服务机器人等。

问题 25：拓邦的一芯 3S 业务模式是以打包提供整体方案销售给客户，还是可拆开来单独销售？BMS、PCS、EMS、电芯以及整体方案之间大致的销售比例是怎样的？

回复：根据客户的需求，可以分开销售，也可以一起销售。2022 年电池形态的产品占比约为六成，控制形态的产品为四成左右。

问题 26：公司在南通的募投项目进展情况如何？

回复：目前公司南通项目正常开展中，新建产能预计 2023 年末投产，公司严格按照《募集资金管理制度》加强募集资金管理，及时履行了相关信息披露义务。

问题 27：年报中提到“报告期头部客户数量和收入持续双增长”，请问拓邦对头部客户的定义有何种量化指标吗？例如预期合作金额超过 X 万元之类的？

回复：公司头部客户主要包括“大客户、战略客户、科创客户”三类，其中大客户为行业综合性大型客户，战略客户为细分领域专业龙头客户，科创客户为高成长性科技创新类客户。2021 年，收入规模突破千万的头部客户数量 104 家，2022 年，收入规模突破千万的头部客户数量达到 108 家，占营收比重为 84%，贡献了 9 成以上的收入增量。感谢您的关注。

问题 28：作为公司的小股东，能否去公司参加调研活动呢？我们有大概 20 个人的股东团队，也想亲自去公司考察，看一看公司的产品，要是能有幸当面聆听一下董事长的战略部署就更好了。谢谢。

回复：当然可以。公司非常注重与投资者的交流，欢迎来公司调研和参观展厅。请拨打投资者热线电话 0755-26957035 和我们联系。

问题 29：今年以来，国外众多企业来华考察，公司是否在和商务部积极有效沟通，努力为中国企业在国际市场上争荣誉、树形象、做贡献！

回复：感谢您的建议和关注。目前公司的国际化步伐在加快，我们努力做好经营的同时，会积极履行好企业的社会责任。

问题 30：营业收入增加了 11 个亿，但是净利润只增加了 2000 万，主要是哪方面成本增加了？宣发？研发？薪酬？

回复：公司 2022 年为保证订单稳定增长，满足未来战略落地，销售、管理、研发费用类的员工人数增加，研发资源的持续投入，以及股权激励确认的股份支付费用增加。具体数据情况请关注定期报告。感谢您的关注。

问题 31：去年坏账率多少？计提多少？

回复：您好，2022 年公司坏账计提严格按照企业适用的会计政策计提。具体数据请查阅公司 2022 年年度报告。感谢您的关注。

问题 32：武总你好！我记得公司做过德方纳米的财务投资，你们看好新能源的时候为什么没有大胆投资进入这个行业，去年才大力投入是否内卷？另外，你们的上游有很多芯片供货商，为什么没有如和而泰一样参股或者投资芯片，上下游协同提高国产化水平？

回复：我们看好新能源未来发展的趋势，目前主要聚焦储能和新能源车应用领域。国产化是趋势，目前公司通过自主研发在加速国产化的替代。谢谢！

问题 33：为中国企业在国际市场上争荣誉、树形象、做贡献！

回复：感谢您对公司的关注与认可，公司作为全球领先的智能控制方案提供商，未来将持续通过技术创新、国际化布局等综合优势，围绕“智能”和“低碳”不断创造价值，实现可持续增长。

问题 34：您作为公司的独立董事，平时有参与到公司的经营管理中吗？您平时是如何履行职责的？

回复：公司为独立董事提供了参与经营管理的畅通通道，独立董事日常可以通过参与董事会、股东大会、董事会下设专门委员会会议、征集中小股东投票权、定期走访等方式进行监管职责的履行。感谢您的关注。

问题 35：截止到目前公司的股东数是多少？

回复：股东人数情况请参考公司最新定期报告，股东人数查询请您提供证明持有公司股份的书面文件及有效身份证明文件等发送至邮箱：luojian2@topband.com.cn，以供公司核实股东身份后给您回复。

问题 36：为啥股东人数公布都要用邮箱获取，其他有些公司每个月都公布人数变化。

回复：为保证所有投资者平等的获悉公司信息，根据信息披露公平性原则，关于股东人数公司会按照相关规定在定期报告披露，敬请关注公司定期报告。感谢您对公司的关注。

问题 37：你好，我已买了多时了，当时 13.45 到现涨不上去，谢谢你！我是走是留？

回复：首先非常感谢您的关注和支持，目前公司经营稳定，战略清晰，2022 年业绩也逆势增长，具体如何操作，还得您自己定夺呢。

问题 38：听起来很丰满，现实的股价挺骨感。只有把业绩真正提升，才是关键！

回复：股价和多方面的因素相关，我们努力做好经营，感谢您的建议和关注。

问题 39：可以不出报告，只要估计上涨就好了。

回复：感谢您的关注。

问题 40：文总，今年能保持 20 的增长么？

回复：感谢您的关注。我们将努力达成股权激励的业绩考核条件。

问题 41：又是空大假。

回复：公司近 10 年来一直稳健增长，管理层和员工也很务实勤奋，2022 年公司克服疫情等多重困难，实现了逆势增长，公司严谨真实地履行了信息披露义务，同时也在积极地和投资者进行交流，为啥会认为我们空大假呢？您可以对我们的工作提出建议。

问题 42：一季度业绩预告什么时候出？

回复：季度业绩预告非法定披露内容，公司严格按照法律、法规规定履行相关信息披露义务，将于 2023 年 4 月 26 日披露第一季度报告。感谢您的关注。

	<p>问题 43：今年一季度业绩怎么样？</p> <p>回复：您好。公司一季度订单稳定，经营情况良好。具体情况届时请查看公司 2023 年一季度报告。感谢您的关注。</p> <p>问题 44：董秘，前些时候来咱公司调研的经理，他们有买咱家的票吗？</p> <p>回复：前来调研的机构，都是对公司感兴趣或者已经是公司的股东，感谢您的关注。</p> <p>问题 45：一季度业绩若增长超 50%，是必须 4.15 日前预告吗？</p> <p>回复：季度业绩预告非法定披露内容，公司严格按照法律、法规规定履行相关信息披露义务，将于 2023 年 4 月 26 日披露第一季度报告。感谢您的关注。</p> <p>问题 46：一季度不出预报是不是业绩不理想？</p> <p>回复：季度业绩预告非法定披露内容，公司严格按照法律、法规规定履行相关信息披露义务，将于 2023 年 4 月 26 日披露第一季度报告。感谢您的关注。</p> <p>问题 47：市值管理应该做一做了，跟武永强提一下建议，适当提高下估值。</p> <p>回复：感谢您的关注，董事长和管理层都非常重视市值管理，我们会加强与投资者的沟通，努力做好公司经营管理，以更好的业绩回报投资者。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 4 月 14 日