

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7月19日、20日投资者关系活动记录表

编号：2023010

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>现场会议</u>
参与单位名称、时间	7月19日：14：30—17：30（现场会议） Mondrian Investment Partners Limited、富瑞金融 7月20日：14：00—17：00（现场会议） D. E. Shaw & Co.、富瑞金融香港、瓴仁投资、高盛资管、加拿大养老基金投资公司、新加坡政府投资基金
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	一、公司展厅参观 二、公司业务布局、业务特点简介： 业务布局： 公司2015年及之前的行业应用以家电为主，占收入比重70%以上。

随着下游行业应用拓展，工具板块快速成长，成为公司第二成长曲线。目前家电、工具行业作为公司的成熟业务，持续稳健增长，合计占比约七成。新能源业务作为成长业务，构建公司第三成长曲线，目前收入占比 20% 以上。成熟业务和成长业务共同驱动公司稳健增长。

业务特点：

公司属于技术和产品平台型公司，下游应用较多，通过“四电一网”赋能多行业、多场景。目前布局的行业都是大赛道，公司会根据自身的能力，在部份细分领域形成优势，公司的复合增速优于下游行业的增速。

作为中游企业，会受到宏观经济的影响，但由于品类差异及结构因素，相比下游整体景气度波动，影响会小一些，整体表现平稳有韧性。技术的持续创新迭代以及对下游需求的强洞察力，使公司能持续捕捉到新技术及产业的风口。但由于中游行业的特点，可能弹性不如在细分行业里面的龙头企业。同样当经济下行，或者在某一个板块的需求大幅下滑的时候，我们影响也小很多。

三、投资者提出的问题及公司回复情况：

问题 1：家电板块的头部客户有变化吗？公司头部客户占比？

回复：家电板块，传统的低端产品，需要公司提供解决方案的需求不多，近几年，家电行业智能化、高端化的需求快速增长，给我们专业第三方企业带来成长机会，家电板块的大客户每年在增加，市占率逐年提升，该板块近几年增长均比较稳健。

2022 年公司头部客户收入占总收入的 84%，贡献了 90% 以上的收入增量。家电板块，2022 年头部客户占比在八成以上，其中大客户份额在逐年提升。近几年我们欧美、日系客户市占率在提升，原来在这个板块大客户份额不高的劣势，将逐渐转变为业务成长的优势。

问题 2：家电整机厂的智能控制器外包趋势如何看待？

回复：外包趋势逐年加深，与我们相关的主要是需要我们提供解决方案的创新增量市场或需要提供全球化供应的目标市场。

智能控制器行业的发展特点可用六个字概括：“增量、转移、集中”。

增量：受益于整个市场智能社会发展，新技术的不断涌现，智能控制器需求量增加，应用空间被进一步打开，智能控制器市场依旧是一个增量市场。

转移：整机品牌的智能控制器研发生产业务正在向中国的专业第三方企业转移；同时受贸易、关税、市场需求等因素综合影响，整机品牌的智能控制器的研发生产业务一部分正转向东南亚、欧美等地，形成多区域发展的状态。

集中：智能控制器行业的向具有全球化研发、运营、生产制造能力的头部企业集中。拓邦公司作为国内第一家上市的专业研发生产智能控制器的企业，同时也是目前国际化较为领先的专业第三方，作为头部企业在行业趋势下受益是可预见的。

问题 3：目前宏观经济低迷、国内地产行业表现不佳，公司家电业务保持稳定或者继续增长的来源？

回复：虽然全球经济下滑明显，但各国刺激已经开始。受多方面因素的影响，疫情期间恐慌备货等原因导致疫情后全球经济下滑的趋势。随着疫情平复，去库存接近尾声，各国开始刺激经济，美国加息有望结束，经济预期会逐步复苏，我们家电业务与地产周期有一定的关联性，但不属于强相关。分区域看，新兴市场如东南亚、印度等地区市场空间巨大，公司在这些地方也布局多年，且贡献了不错的业绩收入。家电下游分散，市场空间足够大，公司在整个家电市场的市占率不高，伴随着日系客户、欧美客户等大客户的突破与进入，家电业务将随着客户份额提升及新兴市场需求的的增长而增长。

问题 4：工具全年业务情况？上半年进展？第一大客户占我们工具比例？现在电池没有供给第一大客户？该板块未来的展望？

回复：工具业务上半年稳健，未来预期逐季向好。第一大客户占工具业务比重约 7 成。有电池包供给第一大客户。

工具下游上半年去库存进展比预期慢，因此新订单的释放节奏比预期慢些。工具板块下游集中度高，公司已进入大部分头部客户的供应链，且已形成优势实现批量供货。目前我们在该板块行业龙头地位稳定，随着电动化、锂电化的渗透率提升，行业的空间将持续增长，公司的市占率也在逐年提升。经济复苏及去库存后，该板块增速也会逐步恢复。

问题 5：储能有没有扩产计划？公司自产电芯有优势吗？

回复：已经在扩，去年公司在江苏南通买地自建工业园扩产，今年整体建设进度与计划相符。

我们的电池主要根据不同的细分场景做解决方案，在储能应用场景中，电芯成本占比较高，因此会自建部分产能，保证产品性能的可靠性。自有产能会按需扩产。

问题 6：公司在新能源领域的规划和定位？储能的业务定位，是否做品牌？储能领域，客户是不是 BMS、EMS 都自己做？未来储能重要的方向？

回复：公司非常重视新能源的发展，这个赛道才刚刚开始，因为全球能源发生了根本变化，各国都在加码刺激能源转型，能源获取、使用过程中都是机会，比如发电侧（风能、光伏）以及储能，这些市场会非常大。去年公司新能源业务实现二十多亿，但跟整个市场来看还是非常小。

在储能领域，公司的定位是用“一芯 3S”的产品及技术，找到适合的应用场景。在储能领域，我们既有自主品牌成品，也有自主研发设计

的部件，也有一体机的能力。比如家储领域，提供电池整机给集成商，工商业储能可提供 BMS，也具备整体的自主品牌解决方案。根据客户不同需求，提供不同的产品组合或系统解决方案。

目前我们客户没有都自己去做 BMS 或 EMS，类似家电行业，即使有自制的客户，也会有外购需求的客户，这部分才是我们的目标市场。储能产品在不同地区、不同场景的差异很大，压差、使用环境、认证要求等都存在差异，在小批量、定制化的细分应用，要做电芯的工艺研发、配容配组等，会有发挥我们技术创新或定制化优势的细分市场。

未来我们将围绕户用储能、工商业储能等细分领域，打造产品的竞争力，实现该板块的持续稳定增长。

问题 7：公司的充电枪、充电桩等产品是提供部件还是整机？客户都是谁？

回复：公司现已为各种不同的客户提供充电枪、充电桩产品中的智能控制器、直流充电模块、充电桩整机等产品。下游客户包括整车厂、运营商、交投等。

近日，拓邦与惠州交投签署战略合作协议，将在推进光储充等综合解决方案业务、探索场景化联合创新及带动产业链高质量发展等方面开展全方位、深层次的战略合作，将充分结合彼此优势，为惠州市新型储能产业发展做出重要贡献。拓邦领先的全场景储能、充电桩、物联网运营平台等核心产品、技术及光储充一体化智能解决方案将应用于惠州交投运营管理的高速公路、干线公路、轨道交通、智慧停车场、客运站场及矿产场站等项目中，共同提升惠州市交通领域的智能化和低碳化。

问题 8：充电桩卖到海外、国内？海外哪些在做认证？认证完成时间表？充电桩国内竞争态势如何？

回复：目前主要是国内，国内已经跟政府合作，海外有少量出货，在做 CE /CB/ETL 认证，部分进展快的，预计今年 8 月份完成，今年内

能完成主要的海外认证。随着这两年新能源车的市场化及快速上量，原有充电桩需要更新迭代及新增充电桩需求，行业将进入新一轮的增长红利期。公司在该领域布局多年，产品力及综合成本优势强，该板块将构建公司新的增长点。

问题 9：业务展望及对完成股权激励目标的信心？

回复：受宏观经济的影响，整体需求不及预期，但由于公司控制器所处的下游大多是必需品，市场空间和客户体量都够大，我们的头部客户基础不错，业务发展空间大。只要经济、需求恢复，每个客户、每个板块都能贡献业务弹性。虽然目前的经济增速不高，但公司的市场份额在逐年提升，产品力、内部运营力也在逐年增强。公司依旧坚定看好智能控制行业未来持续增长的红利，新产品研发及国际化的市场投入都在按计划有序推进。短期利润跟汇率、上下游材料价格、企业的投入相关。

问题 10：公司的电机业务情况？空心杯电机的量产计划？目前的空心杯电机在人形机器人的应用？未来对机器人的布局？

回复：公司电机业务从 2007 年开始布局，也是公司 IPO 的一个重点项目，并在 2016 年收购了主营为驱动及运动控制的研控子公司，快速进入工业控制领域。目前公司电机及驱动产品类型包括空心杯电机、直流无刷电机及伺服、步进系统。具备电机本体+驱动/控制一体化的解决方案的能力。主要聚焦中高端的工业级、专业级和汽车级应用领域，在工具、工业自动化行业具备领先地位，目前已拓展至机器人、智能汽车、医疗等应用领域，有望成为公司的第四成长曲线。

公司空心杯电机已经在智能制造的电动夹爪、医疗健康的骨科动力工具、智能跟随的高尔夫球包车等领域实现批量应用。空心杯电机是小功率段功率密度最大的电机，具备能量转换利用率高、低转动惯量、运行平稳、无抖动、定位精度高等产品特点。

机器人应用是公司很看好的应用方向，公司的商用炒菜机器人已批

	<p>量出货；在清洁机器人、服务机器人、工业机器人等领域有不同部件的应用，主要为控制器、电机、驱动等产品。相比原有机器人应用，人形机器人综合了 AI、机器视觉等先进技术，给我们行业带来很好的机会，但目前尚处于产业化初期，未来随着支持政策落地及产业加速发展，对核心部件需求将随着提升，公司看好机器人应用带来的机会。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 7 月 19、20 日