

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8月16日、17日投资者关系活动记录表

编号：2023011

| | |
|------------------|--|
| 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</u> |
| 参与单位名称、时间 | 8月16日：21:30—22:30（电话会议） 西藏源乘投资、上海汐泰投资、嘉实基金、富国基金、浙商证券、南京双安资管、鹏华基金、海富通基金、中银国际证券、富安达基金、太平养老保险、仁桥资管、广州由榕管理咨询、常州博研睿选创投、北京和信金创投、博时基金、南京璟恒投资、海南恒立私募、上海健顺投资、方正证券、Rays Capital、上海合远私募、Aspex Management、深圳丰岭资管、上海天猊投资、凯石基金、汇丰晋信基金、国金证券、国华兴益资管、贝莱德基金、兴证全球基金、银华基金、中泰证券、UBS Asset Management、承珞（上海）投资、山西证券、深圳望正资管、中国人寿、深圳市前海登程、仁桥资管、大家资管、海南拓璞私募、上海浦东发展银行、中意资管、国都证券、广州瑞民私募、江苏兆信私募、仁桥资管、杭州翼融资管、上海运舟私募、吉渊投资、上海朴信投资、明亚基金、华夏未来资管、上海盘京投资、宁波理财、中邮人寿保险、Neuberger Berman、新华资管、东方证券、上海鹤禧私募、华泰柏瑞基金、歌汝资管、中国国际金融、华泰证券、北京沣沛投资、上海银叶投资、 |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>招商证券、中信建投、上银基金、建信保险、申万菱信基金、上海筌笠资管、华富基金、中银基金、华夏财富创新、长江证券、大家资管、诺安基金、深圳宏鼎财富、长安国际信托、上海大箏资管、兴合基金、苏州银行、禹合资管、天风证券、杭州红骅投资、南银理财、汇添富基金、大成基金、上海趣时、兴业证券、安信证券资管、长城基金、长城财富保险、上海复需投资、九泰基金、华商基金、光大永明资管、C.C.F. Group、创智资本、建信基金、循远资管、恒泰证券、恒安标准人寿、汇华理财、国寿安保、进门财经、方圆资本、中信保诚基金、北大方正人寿、Exodus point、西部证券、申港证券、兴银基金、Jefferies、广发证券、财通基金、华创证券、上海胤胜资管、长盛基金</p> <p>8月17日：15:00—16:00（电话会议）</p> <p>泰信基金、易方达基金、杭银理财、兴银理财、GAAM、财通证券、上海煜德投资、淡水泉投资、嘉实基金、招商证券、南方基金、中邮人寿保险、华宝基金、汇安基金、交银施罗德基金、九泰基金、景泰利丰、鹏华基金、上海明河投资、宁银理财、兴银理财、上海煜德投资、北信瑞丰基金、诺德基金、中信建投、汇丰晋信基金、恒生前海基金、恒越基金、上海利位投资、HelVed、富安达基金、前海人寿保险、磐厚动量资管、国泰君安、利尔达、永赢基金、东方阿尔法</p> |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | <p>董事会秘书：文朝晖</p> <p>证券事务代表：张裕华</p> <p>投关专员：罗坚</p> |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p style="text-align: center;">一、2023年半年度报告解读</p> <p>2023年上半年全球经济温和复苏，二季度国内经济慢节奏修复，行业整体仍处于去库存的阶段，并且整体去库存的速度和进展受制于经济放缓而变慢，低于预期。</p> <p>报告期公司实现营业收入42.56亿，同比增长0.67%；归母净利润2.58亿，同比增长4.62%。扣非净利润2.54亿，同比增长24.07%。从</p> |

公司的发展趋势来看，二季度公司收入、净利润，环比一季度明显改善，四个板块中除家电板块以外均实现收入正增长，家电、工具、新能源和工业四个板块毛利率全部正增长。二季度营业收入 22.61 亿，环比增长 13.34%。扣非净利润 1.63 亿，环比一季度增长 78.28%，发展趋势逐季向好。

从经营指标来看，大幅改善，公司经营健康稳健。报告期内，公司综合毛利率 21.57%，同比提升 2.5%，几个板块的毛利率同比均有提升。经营活动产生的现金流量净额 5.28 亿，同比增长 604%。

2023 年全球经济处于周期性的低谷期，公司进一步夯实深化和头部客户的合作关系紧抓机遇的同时，高度重视经营质量的提升和经营风险的防范。随着整个美国加息逐步进入尾声，房地产市场逐步回暖会推动相关的耐用品需求上升，国内居民整体收入改善，需求逐步恢复，库存水平下降等背景下，经济有望探底回升。展望未来，我们依然坚定看好智能控制行业持续增长的红利。

二、投资者提出的问题及公司回复情况：

问题 1：毛利率提升原因及未来趋势展望？

回复：毛利率提升主要原因主要有两点，一是产品结构持续改善，创新品类产品及高毛利产品涌现；二是公司各项降本增效措施产生效果。未来毛利率还有提升空间，趋势积极向好。

问题 2：公司业务发展企稳，慢慢向上，新能源在保持增长，是否已经重新进入向上增长的拐点？未来的增长动力是什么？

回复：过去公司的增长主要源于全球化，中国的供应链被西方所需要，我们通过成本及技术的优势，给客户定制化的解决方案。未来我们将不再仅是定位于满足客户的需求来寻求增长，而是需要通过创新驱动，提升产品规划能力，同时利用公司沉淀的优势，做出有市场竞争力的产品，被市场真正需要的产品，比如我们的储能逆变，光储充一体机，充电桩，工商业储能等。这些将会贡献公司新的增长动能。另一方

面，全球化的趋势在发生变化，去中国化越来越明显，公司有做好预判和提前应对，四个海外基地的投入为抢占国际市场，提升市场份额提供了市场先机。

问题 3：新能源业务细分应用占比？工商业储能在储能业务中占比？公司上半年费用投入增加，是不是很多是跟新能源方向相关？新能源业务下半年是否有改善？短期增速放缓是否影响公司的产能投入？

回复：上半年新能源业务中储能占比约 7 成，新能源车占比约 3 成，其中包含通信备电在内的工商业储能业务在储能中占比 50%左右。

公司上半年费用投入主要聚焦新业务产品研发和市场开拓。上半年新能源业务中家庭储能及车船载业务由于下游需求及高库存的影响同比下降，下半年会改善。

新能源板块，我们有两类产品形态，第一个形态是锂电池，占比约六成，其余四成左右是控制器形态，控制器形态的产能充足，电池产能会根据需求扩产，未来优先消耗目前在建的新产能，后续再根据市场需求合理安排产能投入。短期增速放缓不会影响公司的产能投入。

问题 4：工商业储能是怎么样的模式？未来发展会绑定客户，还是自己做品牌？

回复：工商业储能涵盖业务比较多，包含电池、BMS、光储一体等。其细分场景众多，海外需求不错。公司海外布局，加速这部分业务的发展。未来两到三年工商业储能会成为公司非常重要的增长点。

目前具备高度模块化的“总控+主控+从控+HMI“的产品组合，支持多种通信方式，适用于工业园区、备电、风光储等应用场景，提供风冷、液冷、集装箱、户外柜、高压家储等一站式 BMS 解决方案。

拓邦的优势是对基于对细分场景的理解比较深刻，不是纯粹的电池规模竞争、成本竞争策略。目前自建电芯主要是满足我们差异化场景的需求，未来外购有优势，也可以选择外购电芯，满足交付需求。

销售模式有两种，目前工商储客户是美国工商业储能排名靠前的客

户，提供 BMS 系统；公司自研的光储一体机，是成品形态；也会有部分自己品牌，完成自主定义产品到销售的闭环。客户类型既有整机厂，也有运营商、海外商超或自有品牌，来共同实现销售。

问题 5：外部环境不乐观，很多公司降本增效、裁员度过寒冬，公司整体产能布局，人员情况怎么规划？

回复：公司今年的重要战略之一是降本增效，从上半年的经营结果看，成效不错。老业务降本、开源节流。新业务、战略方向会加大投入，应投尽投，如三项费用的增加，主要是海外基地、新业务的研发投入及海外市场拓展力度加大所致。

产能布局方面，目前在海外有 4 个区域，越南和印度已实现规模化生产并具备优势，产能和运营效率在持续提升，罗马尼亚、墨西哥上半年实现首批量产，预计明年能实现规模量产，更好地满足欧美客户的需求。

公司人员规划，前端业务根据需求增加投入，后端提效不增员，非战略业务收缩增效。今年全年总人数可能还会增加，但结构会发生变化。

问题 6：今年公司经营层面遇到的最大的困难？

回复：公司在智能控制行业发展二十多年，经历过多次经济周期。业务规划、机会洞察、内部运营管理、风险防范，公司会有能力应对，压力不是太大。面临的最大困难是新业务发展的时候，人才严重不足，人才匹配度和稳定性不高。需求好的新领域，人才会比较稀缺，而且很贵也不稳定，会给业务的发展带来挑战。另一方面，国际形势、经济动荡也会对我们业务投入的节奏带来一定的干扰和影响。

问题 7：下半年或明年，公司在产品、业务、客户等方面的突破或亮点？

回复：工具板块，过去几年实现比较高速增长。但受制于去库存周期比原先预期的更长，上半年实现小幅增长，较先前预期放缓。工具板

块下游比较集中，我们已经获得了全球前十客户的批量供货资格，公司头部客户优势明显，随着需求的逐步回暖和份额提升，未来 3-5 年有望实现较好的增长。

家电是比较成熟的行业，传统领域已经比较红海，公司会聚焦在相对蓝海、技术壁垒较高、更复杂的优势品类上。这几年公司的欧美、日系客户在陆续突破和放量，未来会提升头部客户的份额以及聚焦优势品类，提升市占率。

新能源板块，上半年增速低于公司预期，其中锂电形态占比 60%，控制形态占 40%。上半年工商业储能、充换电等新业务的快速成长，但 2022 年上半年户用储能占比比较高，今年上半年受美国经济以及行业库存影响，这部分今年是下降的，下半年需求在逐步恢复。新能源板块，公司下游客户主要是整机厂、运营商和 To G 客户。

工业板块，传统行业下游设备厂商需求相对不足，整体比较平稳。

问题 8：海外基地后续布局及投产节奏？

回复：罗马尼亚和墨西哥基地于 2023 年上半年正式量产及交付，公司已具备面向欧洲、美洲、亚洲客户的本地生产及供货能力，全球交付能力进一步增强。拓邦在全球的产能布局以及海外供应链的构建会助力公司加深客户亲密战略，提升市场份额。

海外基地厂房会提前准备，设备和产能根据定单的情况按需投产。

问题 9：空心杯电机未来在人形机器人中的机会？

回复：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，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

| | |
|--------------|---|
| | <p>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> <p>问题 10：高价原材料消耗后，下半年原材料对公司的影响？汇率影响？</p> <p>回复：公司产品定价为成本加成模式，高价原材料去掉后，订单获取能力进一步加强，更具主动性，会对公司产生正影响。受益于人民币贬值，汇率上半年对公司正影响。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2023 年 8 月 16 日、17 日 |