

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10月25日投资者关系活动记录表

编号：2023012

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、时间	10月25日：20：00—21：00（电话会议） 天风证券、兴银基金、太平洋证券资管、中邮人寿保险、中意资管、长城财富保险、睿远基金、中海基金、淡水泉（北京）投资、上海普行资管、杭州乐趣投资、常州博研睿选创投、中银国际证券、诚通基金、浙江米仓资管、嘉实基金、华宝基金、交银施罗德基金、正心谷创新资本、恒生前海基金、仁桥资管、Dymon Asia Capital（HK） Limited、上海恒复投资、深圳市智诚海威资管、华富基金、Willing Capital Management Limited、深圳宏鼎财富、兴证全球基金、汇华理财、中银基金、兴业基金、宁波幻方量化投资、安联保险资管、华宝基金、广东正圆投资、杭州红骅投资、上海银叶投资、上海盘京投资、广东惠正私募、平安基金、世纪证券、广东谢诺辰阳私募、太平洋资管、贝莱德基金、泰康资管、Exodus point、北京枫瑞资管、海富通基金、新华资管、鹏华基金、南方基金、海富通基金、中信资本（深圳）投资、深圳市前海登程资管、方正证券、北京诚旻投资、国泰君安、景顺长城基金、上海复星、北京和信金创投资、长城基金、Regents Capital、中邮人寿保险、嘉实基金

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	<p style="text-align: center;">一、2023 年第三季度报告解读</p> <p>报告期内，受通胀压力、国际关系及行业下游去库存的影响，公司短期增速承压，我们依然坚定看好智能化、低碳化给智能控制行业带来的增量市场空间，行业持续增长的趋势未发生变化。公司围绕创新驱动战略，加大对自主可控业务及新业务的投入，降本增效提升内部运营效率，多举措提升公司在目标市场的占有率及产品力，让公司在动荡变化的环境中，从容应对，稳健、健康成长。</p> <p>2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 636,132.83 万元，同比减少 2.66%；实现归母净利润 37,639.70 万元，同比减少 18.00%；实现扣非净利润 37,936.83 万元，同比增长 2.93%；Q3 单季收入同比小幅下滑，扣非净利润同比下滑的主要原因是受汇率影响，同比财务费用增加。归母净利润同比下滑的主要原因是对外投资形成的公允价值变动收益及远期外汇形成的季末浮亏共同影响。</p> <p>经营的亮点主要有 2 点：</p> <p>1、毛利率：年初至报告期末实现毛利率 22.10%，同比去年提升 3.25 个百分点。三季度单季实现毛利率 23.15%，同比上升 4.7 个百分点，环比提升 1.86 个百分点。主要原因是公司新产品、优势产品份额提升，提质增效工作取得成效。</p> <p>2、经营活动净现金流：公司 1-9 月经营活动产生的现金流量净额 100,203.37 万元，同比增加 57.69%。主要为公司客户结构持续改善，同时积极调整备货策略，加强销售回款，经营活动产生的现金流量净额大幅度增长，处于多年来最好水平。</p>

二、投资者提出的问题及公司回复情况：

问题 1：目前大的环境下，公司的业务亮点，对未来的展望及创新点有哪些？

回复：（1）行业地位稳定，头部优势明显，市场份额稳步提升。短期增速承压与下游客户的增速有关，市场份额稳中有升。家电板块未来发展更关注自主可控品类及多场景应用。工具板块具备PCBA、电池包、电机及系统解决方案的优势，客户端存在较多海外本地化需求的机会，在行业去库结束后，客户份额会提升。

（2）新能源是中长期的赛道，业务涉及面广、技术和产品适配性强。包括电池、电路、电源、系统都有较深的积累，面对新能源行业大赛道和长期发展的机会，未来随着公司营销体系的健全，有竞争力的拳头产品的打造和推出，有望构建业务新增长点，成为非常重要的中长线增长点。

（3）内部运营效率逐年提升，构建成本优势。

问题 2：公司单季度收入下滑，预计什么时候能缓解，表观数据由负转正，呈现出公司比行业表现出更好的态势？

回复：在经济中低速增长背景下，企业自身竞争力将成为一个重要的因素。随着下游去库存结束，经济逐渐复苏，各板块都将恢复增长。公司战略方向明确，一步一个脚印补齐短板，未来的经营质量、收入质量，利润质量预计都会逐年提升，头部优势和行业地位会进一步夯实。

问题 3：公司电机业务的情况是怎么样的？空心杯电机开拓的新业务领域有哪些？客户进展情况如何？

回复：公司电机产品主要有外转子直流无刷电机、内转子直流无刷电机、空心杯电机及开关磁阻电机，主要应用在电动工具、园林工具、智能制造和精密医疗仪器、机器人灵巧手、汽车激光雷达，汽车电子水泵等领域。

空心杯电机开拓的新业务领域有智能制造、电动夹爪、高端医疗领域、机器人灵巧手等。客户进展顺利，部分领域已实现批量供货和送样，产品平台都在全面推进建设。空心杯、直流无刷电机是公司重要的产品发展方向，公司会聚焦已有产品优势，持续投入，打造拳头产品，提升市场份额。

问题 4：高价位库存消耗水平和成本端趋势如何？

回复：从毛利率的指标可以看出公司高价库存逐步出清，成本端压力减少，降本措施取得显著成效。

问题 5：三季度各业务板块收入情况？

回复：2023 年三季度，公司实现 21.05 亿元销售收入。其中家电板块同比、环比小幅下滑，高价值品类商空、智能温控等实现同比增长；工具板块控制类品类基本持平；新能源板块受家储业务下降影响同比下滑，随着前期投入逐步体现，工商业储能 BMS 出货实现快速增长，新能源板块环比二季度趋势向好。

问题 6：新能源哪块业务在三季度表现亮眼？

回复：三季度新能源业务收入环比二季度提升趋势向好，其中 PCS、充电桩、工商储、BMS 这一类的非电芯业务，成长性不错。未来随着钠离子电池、储能逆变器、光储充一体机等新产品及系统解决方案逐步推向市场，均有望成为新能源板块高价值增长领域。

问题 7：三季度毛利率不错，提升来源？

回复：毛利率提升主要有以下三个原因：一、公司新产品及优势产品的份额提升；二、降本增效工作取得成效；三、人民币贬值带来的正向收益。

问题 8：对下游工具和小家电两个行业，未来一两个季度的展望？

回复：工具行业随着库存逐步出清，将逐渐恢复增长。小家电行业随着整个经济的复苏，终端购买力也将会逐步加强，行业有望恢复增长。

	<p style="text-align: center;">三、总结</p> <p>虽然短时间受外部环境的影响，公司增速短期承压，但我们战略方向清晰，经济低迷时练内功，抓新机会，同时提升内部运营能力、产品能力、平台能力。展望未来，公司更加关注中长期发展，我们会深耕优质客户来夯实公司核心能力，聚焦自主可控和新能源赛道，健康、可持续发展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年10月25日