

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2024年2月22日、23日投资者关系活动记录表

编号：2024002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称、时间	2月22日：10:00—11:00（电话会议） 汇丰晋信、天风证券 2月22日：15:30—17:00（现场会议） 博时基金、长江证券 2月23日：10:00-11:00（现场会议） 富荣基金、华美投资、长江证券
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
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者提出的问题及公司回复情况： 问题 1：工具行业有很多同行在做，有没有大的竞争压力，如价格竞争压力等？ 回复：工具客户以国际品牌客户为主，更看重供应商的研发能力、

供应交付稳定性、安全性。面对行业技术创新、外部环境变化等情况，公司的综合能力、全球运营能力更具竞争优势。客户在部分品类引入不同供应商构建供应安全是正常商业行为，但公司在技术平台、体系构建及国际化布局上目前能够更加匹配国际客户的需求，预计近几年竞争格局不会发生太大变化，公司会保持工具板块的优势，持续拓展品类、提升客户端份额。

问题 2：储能业务情况？户储、工商储订单情况？今年新能源业务是哪些业务驱动增长？是需求变好了吗？海外客户主要是哪些？

回复：储能业务随着行业库存消耗，2023 年 Q4 环比逐步恢复增长，随着储能业务中非电池形态的产品不断丰富，将不断增加市场应用。

公司在新能源行业核心仍然是控制技术的应用，将电源、电控、电池等产品在各类能源替代的场景实现应用，公司未来的控制产品占比会越来越高，行业锂电池的产能充裕、技术成熟、成本下降并不会阻碍公司业务发展，反而会加速推动我们实现行业应用。

新能源应用领域比较广，原有的家储、车船载电源等领域在库存逐步消耗后会恢复增长，新的市场如工商储、充电桩、光储充一体等会贡献增量。新能源海外客户主要有运营商、整机厂、集成商等几类客户。

问题 3：海外产能进展？整体产能情况及国内外占比？国外生产哪些品类？主要是匹配家电、工具客户？

回复：公司海外的越南、印度基地已经成熟量产，罗马尼亚、墨西哥 2023 年批量生产，各个海外基地布局会给今年增长打下良好基础。

公司各工厂布局足以支撑公司未来 2-3 年业务发展，一般厂房投入在先，有订单后再进行设备、人员投入；海外目前整体产值占比 20%以内。

海外工厂除了电芯，其它产品也在生产，目前量产的除了控制器，也包括电机、工商储 BMS、电源等产品。

海外基地客户行业不受限制，除了家电、工具客户，也包括海外工

商储客户等新能源客户，公司新能源业务中非电池形态产品逐渐增多，控制器类产品可以共线，可以实现海外本土化供应。

问题 4: 控制器环节库存去完了吗？公司感受订单恢复是Q4 体现？主要是海外的需求？

回复：目前库存已经不构成对产品、收入增长的影响。在过去几年供应波动时，各环节如下游客户、上游原材料及我们控制器中游都备了一定库存，2023 年由于库存叠加了需求不足，去库存进度比预期较慢，前期已收到客户新的研发案子，2023 年Q4 各板块业务都逐步恢复增长，今年 1 月同比情况也不错。国内外需求都有，预计海外增速会更快些。

问题 5: 新能源新的产品切入点、最后是拼渠道？公司的优势在哪？品牌是公司的还是客户的？主要是代工需求？业务毛利率？

回复：新能源的竞争最终并不一定是拼渠道，我们主要是在应用场景里实现技术应用，面对用户侧场景居多，ODM 模式为主，产品被整机厂集成，如给做电池的企业提供电源、控制，给做电源的客户提供电池产品，公司核心部件都是自研，部件产品被客户整机集成或形成解决方案为应用场景所用，进一步提供运营。目前业务以 ODM 模式为主，有客户的品牌，也有自有品牌的充电桩等产品。2023 年上半年新能源业务综合毛利率为 19%，BMS 等控制类产品高于该板块平均毛利率。

问题 6: 家电、工具管理供应链逻辑简单、成熟。新能源下游业务波动大，目前供需过剩、产能过剩，对供应链管理是否有什么不同？

回复：家电、工具行业成熟，竞争格局相对确定，板块对供应的要求比较清晰，对供应的安全性、稳定性更为关注。

新能源行业业务主要为市场驱动型，当新产品推出或供不应求时，会给比较高的毛利率，发展成熟后，也会有供应变化，根源是市场供需关系的变化。对于下游发展和竞争格局我们很难预判，所以一方面我们要做自主产品，产品品质要做的好、产品有优势、有竞争力，无论客户

是谁，都需要有性价比的产品。另一方面，公司在新能源行业主要跟大客户合作，具备核心部件的全栈自研能力，技术跨场景、跨行业的复用性高，所以会不断会吸引新的客户，实现新业务的合作。

问题 7: 公司组织变革、流程体系建设近几年给企业带来什么变化?

回复: 企业规模变大后，流程体系建设是必备的，否则无法完成多客户、跨国、跨区订单的及时交付。

公司基于对智能控制业务的深刻理解，从研发设计流程 IPD 思想落地、供应链体系核心客户 ISC 变革、实验室和品质保障体系，以及智能制造平台体系，打造了强大的平台体系，构建以客户为中心的流程型组织，将公司的优势能力内化为敏捷的运营能力，而敏捷的体系将进一步强化公司的优势，两者形成互相促进的良性发展，从而促进可持续的高质量增长。

组织变革后，更有利于组织绩效的提升，平台体系的搭建，为前方业务单位提供有力支持和解决后顾之忧；前方形成的几十个 BU，涌现出一批批业务人才，面对市场机会，公司不再是靠一两个精英人才，而是业务的合力。

问题 8: 公司电机业务情况? 对机器人规划? 跟国内人形机器人企业接洽情况?

回复: 公司电机主要有 4 类: 直流无刷电机、空心杯电机、激光雷达电机及驱动电机。直流无刷电机主要配套工具场景使用，空心杯电机技术在国内属于第一梯队，在工业机器人、医疗等领域实现应用，激光雷达电机在智能驾驶领域得到头部客户认可，步进电机及伺服电机配套驱动器，主要应用于工业自动化设备中。

公司看好机器人赛道的发展，在扫地机器人、服务机器人、割草机器人已经有多年投入，机器人应用跟我们业务强相关。公司目前没有做人形机器人整机的计划，近几年将加大在这个板块的战略洞察，同时会聚焦资源，利用积累多年的空心杯及伺服技术，紧跟头部客户的技术动

	态，深入理解产品，提升产品竞争力，逐步实现从部件能力到模组再到整体解决方案能力。目前在积极跟相关企业接洽中。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年2月22日、23日