

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3月27日投资者关系活动记录表

编号：2024003

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	3月27日：15:30—17:00（电话会议） 天风证券、regents capital、国泰基金、西部证券、太平资产、申港证券、景顺长城、Value Partners Limited、招商证券、恒复投资、健顺投资、正心谷资本、睿亿投资、承珞投资、喜世润投资、华宝基金、兴银基金、景熙资产、正圆投资、创金合信、源乐晟资产、淡水泉投资、中泰证券、博时基金、合众资产、盘京投资、Bin Yuan Capital、达晨财智、宏鼎财富、鼎萨投资、世纪证券、长江证券、嘉实基金、中银国际、致合资产、天时开元、国融基金、中银基金、途灵资产、博研睿选、沅沛投资、中邮人寿、新思哲投资、兴业证券、Pictet Asset Management、汇华理财、从容资产、拾年投资、东方睿石、中金公司、钜米资本、浩源投资、西部利得、中海基金、青岛星元、太平洋证券、源乘私募、兴银理财、龙航资管、真科基金、明世伙伴、米仓资管、中融国际信托、红华资本、中信保诚、淳厚基金
地点	公司会议室
上市公司	董事会秘书：文朝晖

<p>接待人员 姓名</p>	<p>证券事务代表：张裕华 投关经理：杨桥桥</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司 2023 年经营情况总结及行业趋势分享：</p> <p>1、2023 年公司的经营情况可以用“四个 2”来总结，即“2 个增长、2 个提高、2 个坚持、2 个不足”。</p> <p>2 个增长：2023 年，公司实现了收入和扣非净利润的双增长。虽然面临需求和行业库存等多重挑战，公司仍依托技术平台及产品平台优势，实现了营业收入连续 11 年的增长，从 2013 年的 10 亿元增加至 2023 年的近 90 亿元。同时，2023 年公司实现扣非净利润 5.12 亿，同比增长 5.76%。</p> <p>2 个提高：2023 年，公司毛利率和经营活动净现金流共同提高；其中，毛利率同比提升 2.17 个百分点，经营活动净现金流 14.66 亿元，同比增长近 200%。公司产品竞争力和周转率提升，保障公司经营健康、可持续发展。</p> <p>2 个坚持：一是坚持走国际化道路。在“制造出海”成功的基础上，我们持续加速“市场出海”，构建出海壁垒，做真正的国际化公司，进一步推动行业头部集中。国际化战略经过多年的实施推进，目前公司越南和印度基地已实现规模化量产和稳定运营，盈利能力优秀；罗马尼亚和墨西哥基地也已实现量产，海外市场取得重大突破。二是坚持技术创新。公司坚持技术创新推动业绩实现高价值增长，从过去的满足客户需求，拓展和升级到根据市场需求、用户喜好、各地法规和标准来自主定义，逐步实现业务自主可控，进一步推动行业向头部集中。</p> <p>2 个不足：一是盈利能力改善不明显。受海外基地投入及新能源业务投入加大的影响，公司扣非净利率虽有提升，但提升不多。二是新能源业务发展不及预期。新能源业务中锂电池业务受行业产能过剩及行业去库的影响市场拓展不及预期，成本优势同比下降。虽然公司推出了以直流充电桩、工商储一体机为代表的众多自主可控的新产品,补充了部份缺口，但整体仅实现了个位数的增长，综合毛利率 19.37%，低于公司平</p>

均毛利率 22.31%。

2、行业趋势分享：

智能控制器是集成了先进的自动控制技术、计算机技术、传感技术、微电子和电力电子技术等的高科技产品，如同人类的神经系统一般，扮演着电子产品中的“神经中枢和“大脑”的角色。通过收集、处理和分析各种信息和指令，智能控制器可实现对被控对象的智能化驱动和控制，从而完成各类任务。

智能化浪潮已经极大的改变了我们的生活和工作方式，作为智能化中的核心部件之一，智能控制器的应用领域广泛，我们从家用电器拓展应用到电动工具、园林工具、智能家居、智能楼宇、工业自动化、汽车电子、医疗设备等各行各业。

随着新技术发展，智能控制器的行业应用空间将进一步打开，是一个没有天花板的行业，只要公司稳扎稳打，不断进步，未来是有机会成长为一家具备技术平台和产品平台的大公司。在当前环境下，我们要更加坚定信念，面对困难，我们能够积蓄能量，攻坚克难，争取成为一个可以穿越周期螺旋式成长的优秀公司。

二、投资者提出的问题及公司回复情况：

问题 1：资本市场、产业端对企业出海比较关注，拓邦在行业内出海较早，公司从战略布局、产业形势、经济形势方面看，出海为什么这么重要？出海带来哪些产业链、上下游变化？

回复：拓邦过去 11 年能够实现收入的 9 倍成长，重要原因之一是过去 10 年海外产能向中国转移，但目前在中美贸易、地缘政治等背景下，很多整机厂加快从中国向东南亚、欧美等海外转移的速度，公司因与国际客户的紧密合作及业务预见性，在海外进行了前瞻性的布局，2016 年开始在印度、2019 年在越南布局，部分是看好本地市场，部分是为满足客户需求，同步在海外布局，稳定客户份额。

目前全球一体化向多区域化发展的趋势已比较明确，智能控制器行业竞争格局在未来几年预计也会发生一些变化。

公司在这种发展趋势下，积极抓住产业出海的时机，虽然短期内会带来一定的费用增长，但这也是中国企业成为国际化企业的必经之路，公司在原有产品出海、制造出海基础上，进一步加强市场出海，坚定国际化战略、能力全球化，实现国际化运营，加速成为一家国际化的公司。

问题 2：2023 年公司毛利率提升显著，家电、工具提高突出，未来展望？

回复：公司 2023 年实现毛利率 22.31%，同比提升 2.17 个百分点，四个行业毛利率均同比上升，其中工具、家电分别同比提升 3.25 个百分点、2.45 个百分点。主要是两个举措：一是业务结构优化及产品创新，二是降本增效。

工具行业：客户集中度高，且以海外客户为主，2023 年因面临行业库存挑战，公司工具业务收入增速放缓，但随着去库结束，行业需求逐步恢复。公司国际化战略的推进，有利于公司海外市场的突破，具备向头部客户国际化供应的能力，预计未来几年行业会回到正常的供需水平。

家电行业：聚焦优势品类，如大家电、厨电、创新小家电等，并拓展清洁电器、商业场景等应用，通过技术创新，实现细分领域的市占率的提升。家电、工具行业的毛利率都会与供应市场、汇率等因素相关。在供应市场、汇率相对稳定的前提下，公司通过持续的产品创新、降本增效、国产替代等措施的实施，毛利率仍具备提升空间。

新能源行业：作为公司成长业务，2023 年收入增速 5%左右，因部分收入是跟电池相关的，受电池行业影响，2023 年整体毛利率提升不明显，但公司的储能 BMS、直流充电模块、光储一体等产品在 2024 年下半年预计会迎来不错的业务突破。未来 3 年新能源板块依然是公司非常重要的成长板块。

工业行业：占总收入 2.8%，毛利率 27.59%，是几个行业中毛利率最高的，也是技术壁垒更高的板块，将受益于国产替代和智能制造。近

几年公司也在加大该领域关键技术和产品平台的投入，特别是未来机器人的应用推广，行业发展前景值得期待。

问题 3：出口占比高，家电、工具、新能源出口的预期？未来海外产能趋势？

回复：公司目前海外产能占比在 20%以内，未来会根据市场需要逐步提升，经营端将考虑市场及客户需求，灵活进行调整。公司对国内、外市场同样看重，未来国内、国外市场会同步发展。预计未来 3 年海外产能还会提升。

问题 4：是否开始看到电动工具行业改善？如何看待储能系统激烈竞争和价格战？

回复：工具行业过去 5 年发展比较稳健，2023 年因面临行业高库存和需求放缓的挑战，公司工具业务收入增速放缓，但随着去库结束，行业逐步回到正常的供需状态。公司四季度收入同比、环比实现两位数增长，也跟行业的恢复相关。

新能源行业的储能处于成长期，在市场扩大过程中存在激烈竞争相对正常。电池产能过剩，对我们的锂电池的业务拓展和盈利短期会有影响，但随着锂电池技术进步及成本下降，场景应用的渗透率在快速提升，这是对我们做场景应用的企业是更有利的，未来随着电池产能逐步出清，会形成良好的竞争局面。公司积累了“一芯 3S”（电芯、BMS、PCS、EMS）的核心技术，凭借这些技术布局，已经在多个领域实现规模应用。在不同细分场景，会根据市场情况及自身技术储备、竞争力，提供差异化产品或解决方案，如在分布式电站、工商储场景为客户提供 BMS 产品，在新能源车充电场景提供充电桩及光储充解决方案。公司对新能源场景应用及未来业务发展充满信心。

问题 5：公司在人形机器人领域的新进展？预计今年有明显的进展吗？

回复：目前在积极跟相关企业接洽中。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。今年预计在产品端会有能力上的提升，业务进展跟行业发展进程相关。

问题 6：近几年，上游电子元器件价格有过较大波动，请问公司相关业务领域元器件的价格从未来几年来看，成本端会发生哪些变化？

回复：上游元器件会涨价或者成本有压力的主要原因有两个：

一是供需关系。疫情期间元器件的短缺主要是因为恐慌备货扩大需求，造成供需失衡，现阶段供需关系逐步恢复正常。

二是上游供应商产能。近两年家电、工具控制器上游的芯片领域国产替代趋势加快，产品能力得到下游客户验证之后，产能失衡的压力逐步得到缓解。

2023 年，公司结合供需情况，有效实施降本增效，目前市场供应关系稳健，且公司聚焦的各个领域使用的芯片非市场上恐慌的高精尖品类，未来 2-3 年，上游供应市场将预计会比较稳定，价格波动会在合理的范围。

问题 7：公司智能控制器的定价策略？未来公司产品的价格趋势变化？

回复：定价模式有三种，自主定价、成本加成和市场化定价（招标）。未来产品的价格趋势是会上升的，主要是功能和技术复杂度增加带来的价值提升，年报中有相关披露。

问题 8：现阶段公司的产能利用率？公司今年的整体产能水平？是否有新增投产的预期？

回复：目前产能利用率不足。因行业的产业特点，厂房需提前 3-5 年布局，部分设备提前 1 年纳入采购计划，工人提前 1 个季度招聘。目前

生产场地能满足未来3年的发展。公司在全球有多个基地，要保留一定的交付弹性，今年不会大规模新增产能，基地之间会进行产能调配。2024年，公司会加大市场开拓，提升产能利用率和盈利能力。

问题 9：公司电动工具未来如何实现增长？

回复：两个途径，1、拓客户份额：工具板块下游集中，公司在工具板块第一大客户份额稳定，其他客户份额较低，有份额提升空间；

2、拓品类。公司在工具板块可以提供控制器+BMS+电机+整机，可以在同一客户拓展品类。

问题 10：为什么经营性现金流比利润好很多？

回复：经营性现金流是收付实现制，体现收支后留在企业的净额，和净利润的计算维度不同，净利润的计算会有费用分摊、折旧摊销等非现金支出的因素。另一方面因为2021年因供应紧张，公司备货提前支付了现金，2023年，公司积极去库存，购买材料支付的现金减少，同时公司加大收款力度，加快现金回流。

展望未来，公司所处行业智能化、低碳化、国际化的长期趋势未发生改变；在智能产品涌现、新旧经济转化以及国际市场需求加大的情况下，公司经营稳健且坚持创新、不断进步，持续构建技术平台和产品平台，公司有信心成长为一家可以穿越周期螺旋式上升的国际化公司。感谢大家的关注。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年3月27日