

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2022年8月2日、3日、4日投资者关系活动记录表

编号：2022015

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+现场会议</u>
参与单位名称	<p>8月2日上午：中信建投、银华基金。</p> <p>8月2日下午：中信建投、泰康资管。</p> <p>8月3日上午：高华证券、孤松资本。</p> <p>8月3日下午：天风证券、鹏华基金、中泰证券、南方基金、广发基金、寻常投资。</p> <p>8月4日下午：天风证券、景泰利丰资管、嘉实基金、留仁资管、数法私募基金、富兰克林邓普顿基金、上银基金、泰康资管、鹏城基石投资、上海磐稳、Rays Capital、福建泽源资管、上海晓煜投资、红华资本、生命保险资管、方正富邦基金、唐融投资、长城基金、华夏基金、天弘基金、山石基金、光大证券（自营）、中纬资管、兴业银行资管部、中金资管、鼎萨投资、华安财保资管、华夏财富创新投资、富国基金、兴源投资、天风证券、明亚基金、海富通基金、南华基金、建信信托、北京衍航投资、汇泉基金、澄怀投资、旌安投资、国联安基金、光大证券（自营）、安信证券、天时开元基金、上投摩根基金、易米基金、宝盈基金、杭州米仓资管、恒泰证券、拾年投资、红泰投资、交银施罗德基金、</p>

	<p>PV Capital、金科投资、玄元投资、信达澳亚基金、长隼资本、太平洋证券资管总部、国寿安保基金、杭州兴健资管、朋元资管、菁菁投资、海富通基金、湖南源乘投资、成泉资本、西部利得基金、创金合信基金、衍航投资、太平基金、青骊投资、禹合资管、新华养老保险、淳厚基金、红塔证券自营部、沅沅投资、银华基金、贤盛投资、沅沛投资、杭州银行理财、瓴辉投资、大家资管、光大保德信基金、云溪基金、融通基金、德邦基金、南方基金、长信基金、汇添富基金、鲁商私募基金、汐泰投资、红土创新基金、光大永明资管、阳光资管、瑞腾（平阳）私募基金、浦银安盛基金、伙伴基金、华林证券资管、建信养老金、中金资管、广发银行理财、博时基金、沅沛投资、云南国际信托、万杉资本、渤海汇金证券资管、中意资管。</p>
时间	<p>8月2日上午：10:00-11:00；下午：15:00-16:00</p> <p>8月3日上午：9:30-10:30；下午：13:00-14:00；15:00-16:00；16:00-18:00</p> <p>8月4日下午：16:00-17:00</p>
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	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>问题 1：未来 3-5 年，哪一两件事公司觉得是最激动？</p> <p>回复：智能化、低碳化、国产替代带来的市场机会，打开了行业发展的空间。如发电端的光伏设备、储电端的储能及换电、用电端的绿色出行等。公司通过“四电一网”的技术迭代，实现产品升级（低能耗、高功率、智能化），助力低碳化、国产替代的进程。公司只要沿着这个方向，聚焦投入，加强能力构建，是可以抓住这个历史机遇，一步步长大的。</p> <p>问题 2：从公司发布的半年报来看，收入增长是超出了市场预期的，请问下您认为公司可以长期实现收入增长的原因是什么？</p>

要内容介绍

回复：受外部环境的影响，上半年公司的增速放缓，低于公司年初制定的目标。未来外部形势的不确定和动荡可能会成为常态。我们一直在思考如何去应对这种变化，在变局中寻找确定性。

公司长期收入增长的原因可以从两个维度来看。首先是行业的维度，行业处于成长期，且容量大。智能化社会加速到来，控制器的应用场景在增加，公司的底层能力可以复用。控制器作为中游产品，受行业周期性影响有限。从趋势来看，国产化替代及向专业第三方转移、向头部集中已非常明确。其次是公司竞争力维度，主要有以下两点：

1、产品策略和客户策略。公司的头部客户策略，可以兼顾规模、成长性及盈利能力。受下游单一客户的影响有限。产品平台策略，有利于缩短产品从 0 到 1 的进程，构建研发敏捷性和规模优势，目前公司有规模的产品平台逐年增加，降低了单一品类对公司增长的影响。

2、组织形态的变革及内部运营能力的提升。市场是复杂多变的，目前的组织形态有利于提升市场敏锐度及抓取机会的能力。内部运营能力的提升能保障订单实施落地。

问题 3：如果碰到有重叠控制器或者一站式解决方案的供应商，我们的竞争优势在哪里？

回复：技术创新、保供及品质保障能力。下游的头部客户在关注成本的同时，更关注企业的成长性（技术创新能力）、品质保障体系，公司在控制器行业深耕 26 年，技术创新及品质保证能力是领先的。这两年，外部环境变化较大，疫情、战争及通胀等因素给经营带来不确定性和风险，客户在关注成长性及品质保障的同时，供应链的安全、保供能力会成为一个非常重要的指标。下游客户对公司综合能力的认可已经在过去几年收入的增长中得到验证。

我们在行业积累二十余年，每个场景应用并非简单的跨行业，底层技术和能力是可以复用的。相对行业新进入者，有信心保持我们的技术优势。虽然相对行业头部下游整机厂家，没有渠道优势，但我们认为行业应用不全是成本、渠道的竞争，很多场景需要对下游需求的理解和洞

察力，需要研发及制造的快速交付。目前公司打造的 IPD 研发体系及以客户为中心的全流程体系的能力，能提升我们在研发和制造端的柔性化带来的敏捷、快速交付能力，能让多场景应用以及产品定制化的需求得到更好的满足。

问题 4：储能是自有品牌，还是代工？今年转型储能的公司多，拓邦转的较早，往后拓邦的优势在哪？从转型企业看有的是渠道优势，我们认为拓邦的制造做的还不错，大家现在主要在拼什么？

回复：储能是新能源的重要方向，其市场规模巨大，增长速度非常快。目前占新能源板块的收入比重是 7-8 成。我们在储能领域的布局可以从产业链、应用领域和业务模式三个维度来看。从产业链维度看，我们以“四电一网”深厚技术为基础，重点发展了锂电池电芯、BMS、逆变器、锂电 Pack 等重点产业链环节，大部分产品均有 3-8 年左右的技术沉淀，都已经形成了技术领先、成熟量产的产品和解决方案。从储能应用来看，我们重点覆盖了便携储能、家庭储能、工商业储能等领域，每个领域都已经形成规模化突破。从业务模式看，我们采取了多样化的合作模式，主要有品牌、白牌和 ODM 三种模式，我们对于合作模式采取开放的策略，合作模式的选取主要是基于我们自身的竞争力和合作伙伴的需要。我们认为不同产品、不同应用、不同业务模式下的竞争力有共性也有差异。其中比较共性的关键点有：技术能力、产品、供应链、产能和服务能力等，我们在这些方面有持续的投入和长期积累，在行业内处与相对比较领先的位置。而大客户营销、品牌、渠道等差异化的能力，我们则根据实际情况进行构建，通过敏捷的组织和流程实现不断进化，能良好地匹配业务需要。

今年半年度，公司在新能源板块实现了 62% 的收入增长。未来随着产能的逐步释放，这个板块有望持续一个较快的增速。

问题 5：电动工具下半年展望明年的需求的情况如何，大家都比较担心海外需求情况？

回复：工具板块，去年受外部环境影响，客户端也储备了一定的库存，因此公司在制定今年工具预算也考虑了基数的影响，对全年预期增速设定不高。据我们了解到，今年上半年渠道库存基本出清。

中长期来看，我们认为整个工具板块除了欧美之外的其他市场，它的渗透率还很低。园林工具 OPE 周边的产品及其他周边应用场景，如加热、娱乐等，新产生的需求、产品边界正在逐步打开。另外，我们在第一大客户之外市占率都不算高，同一个客户不同地区、不同产品品类增速都不同，我们希望用已有的技术积累找到适用平台，提升份额，未来 3-5 年工具板块的增长是可持续的。

问题 6：半年报的披露，如果分国内外口径去看的话，国内的毛利率同比国外的毛利率下降很多的原因是什么？

回复：毛利率主要受产品结构影响较大。上半年国内业务中，家电板块占比较高，另外新能源业务里面有一部分基站通信备电，受原材料涨价影响，毛利率下降较多。

问题 7：原材料压力是否缓解？二季度公司的毛利率剔除汇率影响，实际经营情况如何？

回复：原材料的供应除个别的料件外，压力已基本缓解，价格的压力未恢复到涨价前。二季度毛利率受汇率影响不大，剔除汇率因素，环比变化不大，基本持平。主要是受疫情影响，储备了部分库存，二季度部分高价存货进入成本。另外公司平均毛利率与产品结构相关，二季度新能源板块收入占比提升，受上游材料涨价影响，毛利率环比下降，目前电芯原材料价格已企稳，盈利能力将逐步提升。

问题 8：新能源板块在上游原材料稳态的状态下，毛利是不是会提升？电芯上游原材料涨价厉害，公司能否向下游传导？各领域涨价传导能力差异？

回复：新能源板块的综合毛利率会跟板块的产品结构相关，便携式

	<p>储能和户用储能在储能板块占比较高，盈利较好，对整个板块毛利率是正向影响。在材料供应及价格平稳后，外部环境没有重大变化情况下，下半年该板块盈利能力将逐步恢复。</p> <p>电芯上游材料涨价、紧缺，是行业现象，原材料大幅涨价的情况一般可以向下游传导。不同业务模式的传导能力会有差异，ODM和自主研发的产品传导较顺利，招标业务的价格传导会有难度。</p> <p>问题 9：家电需求 Q3、Q4 展望？家电行业有没有复苏迹象？</p> <p>回复：家电下游体量大，目前公司市场份额不高，还有较大提升空间。2022 年上半年，部分品类及大客户开始放量，同比实现 12% 的增速。下半年随着疫情逐步稳定，经营活动恢复常态，在消费政策及平台大促的带动下，国内家电逐步复苏，国外市场会出现结构性复苏，如机器人、空调、热泵、洁净等产品。</p> <p>问题 10：对于全年有没有营收、毛利率指引？今年是否可以完成股权激励目标要求？</p> <p>回复：在外部环境相对稳定的情况下，公司有信心完成股权激励的收入目标。毛利率跟公司的业务结构相关，在下半年汇率及供应市场相对稳定的情况下，毛利率具备提升的空间，有望逐季好转。</p> <p>问题 11：智能解决方案下半年会不会有一个比较大的增长？</p> <p>回复：目前它的体量不大。公司的产品从单体控制器到部件到解决方案，是我们未来的一个规划，短期内增长可能不会很快，但成长空间比较大。未来随着专利技术、自主产品平台的导入，公司自主可控业务占比会得到一个较快的提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	8 月 2 日、8 月 3 日、8 月 4 日