

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11月25日、11月28日投资者关系活动记录表

编号：2022022

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>现场会议</u>
参与单位名称、时间	11月25日：10:00-11:30 天风证券、兴业证券、金元证券、东吴证券、中欧基金、信达澳亚基金、明亚基金、鼎萨投资、望正资产、鼎萨投资、生命资产、恒生前海基金、Rays Capital、华杉投资、灏浚投资、善思投资 11月28日：11:00-12:00 银华基金
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
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、2022年公司面临的经营环境解读</b> 在全球经济增长预期放缓的宏观趋势下，刺激内需将是明年经济增长的重要方向，海外会有区域性及结构性机会。二十大之后，绿色经济、数字经济迎来了发展的机遇。长期以来，公司一直在智能控制器、新能源领域围绕社会节能减排、低碳智能、数字化来构建我们的核心竞争力。

近期公司数字化、低碳智能化展厅在拓邦惠州子公司开厅，对公司在智能制造、绿色低碳方面取得的重要成果进行了展示，未来拓邦将以“精益化”为基础，“自动化”和“数字化”为支柱，通过“精益化、自动化、数字化”三化融合，打造“交期最短、品质稳定、成本最优、敏捷交付”的精益智能化工厂。

拓邦所处的赛道以及新业务的提前布局契合国家长远发展方向，契合社会整体发展趋势。公司致力于通过技术创新，运用“四电一网”核心技术，为社会提供真正能够带来低碳节能环保智能的产品。这将为公司发展带来增量空间。

面对外部环境带来的影响，公司下半年下调了股权激励目标，但公司自身的运营能力和聚焦的主要市场并未发生变化，我们的能力在逐年提升，外部环境短期影响节奏，但不会改变成长趋势。

## 二、投资者提出的问题及公司回复情况：

**问题 1: 公司底层的产品能力如何形成？为什么能够这么快速反应，我们的核心竞争力体现在哪些方面？**

**回复：技术能力：**对于技术平台型公司，首先要有通用技术，先构建底层技术平台，做成产品后再进行不同的应用，逐步形成产品平台，技术并不是从实验室走出到现场就能顺利使用的，需要反复打磨，产品能力来源于公司每年 7%-8% 的持续研发投入，技术平台和产品平台的逐步构建，场景应用的不断优化。我们的技术更多是应用技术，需要对场景理解，并找到相应的解决方案。不是靠几个人、短时间的投入就能达到的，需要积累和沉淀。比如，公司在开拓印度市场时，就是深入市场一线，了解使用环境，利用我们的电源技术解决了电压不稳定等困难、通过灌胶技术解决了使用环境差的困难，从而获得了客户的高度认可，获取较高的市场份额。

**体系化能力：**公司处在产业链中游，下游是多客户、多产品，上游多供应商、多器件的业务特点，每年几十万个工单，且业务规模在不断扩大，只有靠体系化、流程化的管理，才能保障产品品质、交期等各方面高效运营。公司自 2015 年从 IPD 集成开发的投入开始，陆续完成了从

DSTE、MM、ISC等流程建设，从而保障组织高效运营，这也是我们重要的核心竞争力之一，未来我们的流程型组织和体系化管理开始产生红利时，公司的净利润水平将得到快速提升。当然红利并不是这一两年可以马上体现，流程需要先复杂、僵化，再优化、固化，红利也是逐步体现的。

**多区域化布局：**公司服务客户的敏捷性，体现在供应链和生产两个方面，公司通过多区域化布局和智能制造来实现采购端和交付段的敏捷性。公司在国内外的占地面积有 70 多万平米，全部建成后，足以支持公司 2025 年收入目标的完成。

**问题 2：目前公司对下游需求情况如何看待？明年的增长预期？**

回复：欧美会有结构性及份额提升的机会，东南亚尤其印度，预期 GDP 增速稳定，公司已有布局。国内需求在复苏，数字化、绿色经济将给公司的带来新的增量机遇，存量需求将向头部集中。

下游需求变化，短期会有一些波动，行业中长期趋势不变。从公司对人员、研发、海外布局等方面的投入可以看出，我们对目标市场非常坚定，2015 年以来，公司经历了金融危机、经济周期、贸易战、疫情反复等不利外部环境，经营管理层通过提前预判、主动应对，公司近几年的业务均处于健康增长态势，抗风险能力及综合实力逐年提升。

明年的增长预期，我们是积极乐观的。我们所做的产品更多的是必需品。明年公司将紧抓细分市场和拳头产品，随着市场区域的突破，有望实现不错的增长。在大家电领域，公司将积极开拓印度及部分中东市场，小家电领域随着疫情的稳定，需求将复苏。在工具板块，除第一大客户外其他客户的市占率比较低，品类拓展及市占率还有很大的提升空间。在新能源板块，布局的产品线齐全，应用领域有优势，公司也加大了对这个领域的投入，将成为公司重要的增长来源。公司整体层面，随着需求逐步恢复、成本压力缓解，公司有信心完成股权激励目标。

**问题 3：四季度及未来一季度公司毛利率情况如何？高价库存在公**

**司成本上的影响最大的会是在四季度吗？**

回复：具体毛利率水平以定期报告为准，趋势上随着上游原材料价格平稳，产品技术的不断升级、产品结构优化以及运营效率的提升，毛利率有提升空间。近两年，行业面临很多外部不确定性的考验，公司要做的是逐步培育抗风险能力和对上下游的适配能力。高价库存对今年二、三、四季度都有影响，整体趋势逐季向好。

**问题 4：下游需求面临挑战的情况下，公司为什么没有停止海外布局？**

回复：多区域化是公司的发展战略，是基于客户的需求，一方面可以就近服务客户，提升市场份额；另一方面，也可以减弱贸易战、疫情等不利因素带来的影响。多区域化布局短期会有成本的付出、费用的增加，但是长期来看，不仅可以加速市场份额的获取，有效规避政策风险给业务带来的不确定性，还能拉开与同行的竞争差距。下游需求放缓是短期的，海外布局着眼于中长期发展，目前海外业务在健康、有序地推进，我们也会根据业务的发展控制好投资的节奏。

**问题 5：公司产能的投放节奏是怎么样？能不能用面积推算产能及产值？**

回复：控制器是个中游产品，不太适用直接以面积推算产值。我们需要基于战略布局提前 3-5 年进行用地规划，建成工业园后，根据具体客户需求，进行产线和人员投入。控制器的产能会有弹性，可以通过人员投入和增加设备进行调节，厂房建设会留有盈余。电芯生产主要是自用，会根据应用市场的需求来控制投放节奏，以销定产。目前的工业园可以支持 2025 年收入目标的达成。

**问题 6：公司行业多、品类多，如何给市场做未来展望，比如单纯看单价去推算收入的意义不大？公司内部一般是如何做年度预算或目标设定的？**

回复：控制器业务，产能可以参考公司SMT、DIP等产线数量，但是产线也会根据产品发生组建、拆解的变化；新能源业务，电池形态的产品占新能源收入约 6 成，控制器形态的产品占 4 成左右，我们今年有 2GWH左右的电池和PACK产能，明年新增 2-2.3GWH的产能，达到满产需要时间爬坡。另外相同的产线或产能基础，交付的产品不同，产值也不同，因此我们行业的特点是不适用以产线数量或产能去推算收入。

公司是按业务属性分BG，BG是大的中台，有制造平台等综合功能，BG会根据当年收入完成情况，做下一年增速目标预算，并匹配相应的场地、人员，具体分解到客户、产品，形成月度目标。从公司历年的预算来看，不考虑外部环境变化的重大影响，我们的预算达成率还是较高的。

公司的战略设定后，经营会按照战略实施，业绩波动会在可控范围内。

**问题 7：新能源未来 3-5 年的收入占比？新能源业务的盈利能力如何？新能源的固定资产投资回报率和我们控制器业务投资回报率相差还是比较大，未来新能源业务上升，整个ROE是不是会下降？**

回复： 3-5 年后，新能源业务会成为公司重要的一个业务板块。这个领域产品品类不仅包括锂电池，还有控制器、电源及解决方案，应用的领域也比较广泛，成长空间很大。

今年锂电池受上游原材料的影响较大，短期盈利能力受到一定的影响。新能源业务中的锂电池产品，固定资产投入较大，但容易形成规模效应，期间费用率相比控制器业务会低一些，总的投资回报率相差不大。未来新能源业务上升，不会拉低公司的ROE，随着规模的增长，有望进一步提升公司的ROE。

**问题 8：我们的电芯形态是以什么为主？未来自有电芯会配套到工具客户使用吗？**

回复：以方形为主，也有圆柱形和软包，用途不同，方形主要应有在储能领域，圆柱主要用于二三轮车、软包主要用于轻型车和电动工具

	<p>等方向。未来自有电芯可以配套到工具客户使用。</p> <p><b>问题 9: 看新能源的订单, 现在可见度? 明年一季度情况?</b></p> <p>回复: 会以年为单位进行滚动预测, 具体交付可见度一般为一个季度, 部分应用领域以招标方式, 竞标后分批交付。新能源板块是公司的第三长曲线, 布局的应用领域主要有储能及绿色出行, 2022 年上半年增速 60%+, 目前定单稳定, 未来有望延续高增长态势, 单季的实际交付情况与客户结构及外部环境相关, 具体以定期报告披露为准。</p> <p><b>问题 10: 请您分析下, 公司未来一年和三年的目标是如何定的? 明年预期芯片价格会下降, 利润端会不会更好一些?</b></p> <p>回复: 未来 1-3 年的收入和利润目标可以参考公司股权激励考核指标。芯片是公司供应端较重要的组成部分, 如果明年芯片价格下降, 会缓解成本压力, 利润端受业务结构、公司投入、外部形势、供应链多重因素影响, 具备成长空间。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 11 月 25 日、11 月 28 日。