

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1月6日至16日投资者关系活动记录表

编号：2023001

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、电话会议</u>
参与单位名称、时间	1月6日：15:00-16:00 天风证券、光大证券、上海笃诚投资、易米基金、杭州来兴元品投资、中融基金、易方达基金、西部利得基金、招商证券、德邦股份、上海彤源投资、天风证券、上海趣时资产、海通自营、中信保诚基金、泰康养老保险、信银理财、深圳丰岭资本、上海聆泽投资、平安资产、淡联投资、Teng Yue Partners, LP、国金证券、浙江元葵资产、承珞（上海）投资、汇丰晋信基金、浦银安盛基金、天时开元基金、国泰君安、生命保险、上海景林、深圳宏鼎、西部利得基金、华夏未来资本、明亚基金、国都证券、融通基金、华夏基金、Parantoux Capital、嘉实基金、陆宝投资、深圳宏鼎财富、仁桥资产、兴华基金、盈峰资本、北京真科基金、兴证全球基金、招商基金、先锋基金、建信保险、深圳前海登程、深圳善启资产； 1月9日： 13:30-14:30 泰康资管； 15:00-16:30 招商证券、贝莱德

1月12日:

10:00-11:30 西部证券、创金合信

14:00-16:30 淡水泉投资、安信证券、国投瑞银、景顺长城、东吴证券

1月13日:

花旗银行、贝莱德、Dymon Asia Capital (Singapore)、

HSBC Global Asset Management USA、Hel Ved capital、

Manulife Asset Mgmt (HK) Ltd、Millennium Capital Management、

Neuberger & Berman、New Silk Road Investment Pte、

POLYMER CAPITAL MANAGEMENT、Templeton Global Equity、

Frankin Templeton、德讯资本

1月16日:

10:30-12:00 铭基国际基金、国信证券

15:00-16:00 广发证券、Hel Ved Capital Management、Prudence Investment

Management (Hong Kong)、方圆基金(香港)、安信基金、北京东方睿石

投资、北京橡果资管、北京禹田资管、碧云资管、博时基金、大家资管、

德邦基金、东方阿尔法基金、东吴证券、广发证券、方正富邦基金、富

荣基金、光大证券、广发乾和投资、广发银行、广州瑞民私募基金、

国海富兰克林基金、国联人寿保险、国泰基金、国泰君安证券、国投瑞

银基金、国新证券、国信证券、海富通基金、杭州白犀资管、杭州勤朴

私募基金、横琴淳臻投资、红杉资本股权投资、红土创新基金、华安基

金、华富基金、汇丰晋信基金、汇添富基金、惠升基金、嘉实基金、建

信保险资管、江苏瑞华投资、交银施罗德基金、开源证券、宁波元贞铭

至投资、宁银理财、农银理财、诺安基金、鹏华基金、平安资管、浦银

安盛基金、前海开源基金、仁桥（北京）资管、融通基金、瑞达基金、

三亚鸿盛资管、厦门中略投资、上海承周资管、上海晟盟资管、上海东

方证券、上海海岸号角私募基金、上海合道资管、上海混沌投资、上海

名禹资管、上海盘京投资、上海趣时资管、上海润时私募基金、上海山

楂树甄琢资管、上海途灵资管、上海综艺控股、申万宏源证券、深圳菁

英时代资管、深圳君茂投资、深圳中颖投资、深圳正圆投资、伟星资管、

	西部证券、西藏源乘投资、西南证券、新华资管、信达澳银基金、兴全基金、易米基金、中海基金、中加基金、中银国际证券、朱雀基金
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：武永强 董事会秘书：文朝晖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>问题 1：2022 年的四季度疫情放开后，对公司业务各方面产生的影响？四季度毛利率是否相对二三季度有回升？</p> <p>回复：国内 2022 年 12 月份疫情放开，公司 12 月下旬左右感染比例到峰值，人均感染恢复期一周左右，未出现一例重症情形，公司经营因放开后大量感染的影响较小，截至目前已恢复正常，没有出现因疫情停工停产的情形。</p> <p>从目前看随着大部分原材料的价格下降，以及公司在 2022 年做了很多的降本工作，预期毛利率后续会逐渐回升。降本工作效果会有一些的滞后性，因为部分国际采购的物料交货周期较长，材料降价后要优先消耗库存、在途定单，低价物料从入库到进入到成本并且实现销售会有一个过程。</p> <p>问题 2：公司家电业务占比较大，有观察到海外需求较弱，公司的订单展望如何？Q4 环比Q3 的趋势情况？</p> <p>回复：公司收入由三大板块构成，第一大工具板块，第二大家电板块，第三大新能源板块，2022 年的新能源增速预期 60%+，家电、工具业务预期小幅增长。</p> <p>从公司 2023 年预算来看，家电会恢复增长。公司家电业务是泛家电的概念，除了传统的家用电器，也有商用电器，如商用厨具、办公楼的中央空调等，产品品类多。尤其在泛家电领域的增速还不错。公司家电板块的大客户数量及市占率不高，未来几年家电板块的增长会来源于大客户份额提升，并聚焦在我们有优势的品类、进行横向拓展。</p>

问题 3：公司家电业务增长主要是现有客户的需求不错，还是新的大客户拓展？公司的优势品类有哪些？怎么看待行业的竞争及毛利率趋势？

回复：这两方面都会有贡献。家电行业主要受益于智能化程度的升级、应用领域的拓展，2022 年大家电增长不错，2023 年将延续增长态势，小家电随着消费复苏有望恢复增长。未来我们会在东南亚等区域市场、公司有优势的拳头产品品类，快速拓展份额。家电业务的增长来源于客户需求的增长及我们在客户端份额的提升，以份额提升为主。

家庭用的传统家电，这一部分的竞争是比较充分与激烈的，但也有一部分技术含量比较高的，比如像变频技术应用的产品、商用厨电，因其复杂度较高，实际上真正能够做出这样的产品的也不是很多，还属于蓝海。因此公司在一些高技术、泛家电等领域，做的算是比较好。公司家电板块的毛利率相比行业还是不错，且具备成长空间。

问题 4：从竞争格局看，公司过去几年大客户有不错的突破，过去几年外部环境不太好，家电、工具控制器的同行竞争状态和未来的大客户增长预期？

回复：过去几年外部环境不太好，但我们家电、工具领域均保持了不错的增长，在同行竞争中处于领先地位。过去的三年，受疫情及外部宏观形势的影响，下游客户对控制器厂商的产品研发速度、供应安全、成本优势、本地化供应都提出了更加严格的要求。控制器行业的竞争呈现出向头部加速集中的态势，原因是人才在流向头部企业，供应链资源优先保障头部企业，头部企业技术能力、供应保障、内部管理、成本控制以及国际化运营等综合能力更强。

过去几年我们不断突破了一系列日系以及欧美的大客户，未来将深耕这些客户，不断提升份额。

问题 5：工具、新能源板块的展望，随着原材料价格下降毛利率趋

势？

回复：公司在工具板块里面是在为全球工具客户提供含电控、电机、电池BMS的智能系统，在专业第三方市占率排名领先。

第一大客户份额稳定，第一大客户以外其它客户份额很低，份额在不断提升，主要是替代工具客户原有的海外供应商，替代会有个过程。因电动工具市场高度集中，公司在工具业务的发展会聚焦头部客户，提升头部客户份额，预期未来工具业务是稳步增长的态势。

新能源业务，是公司近几年发展最快的业务。其中一类是电池形态出现，含电芯的产品，应用于家储产品、铅酸替代需求，如房车、高尔夫球车等；第二类是控制形态出现，如BMS、逆变器等以控制、电源技术做成的产品，应用于充电桩、E-Bike等领域。这两类成长都很快速，市场需求大。公司新能源业务产品布局丰富，所布局的领域需求较多，产品既有电池，也有控制，业务的发展不会因某一个细分市场不好，而影响整体的增长。虽然总体新能源业务增长没有翻倍或更高增速，公司对未来几年收入保持每年 50%+的增长有信心。

工具板块 2022 年毛利率下降，主要受上游原材料的影响。国际品牌的关键器件涨价，2022 年公司付出较大的高价成本及调货成本，目前已大幅缓解，国际市场供应不如之前紧张，涨价因素也基本消除。

新能源板块毛利率下降主要是由于电池上游原材料如正极材料等大幅上涨造成的，控制形态相关业务受此影响较小。新能源板块里面的上游原材料有望在 2023 年一、二季度出现拐点，预期 2023 年新能源业务里与电池相关的产品毛利率有望回升。

问题 6：公司新能源的产能情况、扩产计划，新增产能投产时间？为满足公司 2023 年的业务增长需求，是否需要外采电芯，还是自供可满足需求？

回复：新能源板块收入有 4 成左右是控制器形态，6 成左右与电池相关。目前公司电芯及电池产能约 2GWH，2023 年预计新增产能 2-2.3GWH，南通新建产能预计 2023 年末投产，到 2023 年末合计约

4-4.3GWH左右的产能。公司 2023 年自制方面可通过优化惠州基地贡献增量产能，泰兴（宁辉锂电）基地通过租赁厂房扩产，南通过渡厂房新增产能等多渠道增加产能。

公司短期内电芯存在产能不足的情形，但不会构成公司业务发展的瓶颈，可通过多渠道方式解决。未来公司的电芯策略不一定要完全自制，当外部市场电芯供应较为充足，在满足产品性能且具备经济价值时可以考虑外购。目前新能源板块在快速发展，会根据下游需求扩产电芯产能，保障品质可控及交付安全。

问题 7：新能源行业有很多细分应用，每个领域市场需求都挺大，也有很多玩家，在每个细分领域，公司投入的资源相对专注于在细分领域的厂商来说相对有限，公司如何体现自己的优势？公司怎么看待这种相对竞争，是有客户来找我们，就去定制，还是有个自上而下的策略针对市场去开发自己的产品系列？

回复：在每个细分领域确实存在实力非常强的头部玩家。我们公司不同的业务也是由专业的团队来承接。公司有通用的技术平台和产品平台，以及专门的技术路线，不是每个客户来找我们就去定制。每个细分领域业务的发展，在市场定位、技术、产品、团队都有中长期的规划。未来的竞争格局要以市场结果来看，新能源业务是长坡厚雪的业务，需要长期积累，公司在技术、产品上积累了 20 余年，内部实现了业务、技术、管理的多方协同，我们是可以在所选定的细分领域占据一定的地位。公司的增长不会依赖于某一个风口或某一个领域，随着技术和产品沉淀，应用领域会越来越广。

问题 8：2023 年费用增长和收入增长相比的幅度？会有大幅扩张？

回复：2023 年费用总额可能随着业务规模增长而增加，但结构会发生变化。公司资源将聚焦在公司战略方向及优势产品上。传统业务扩规模，提效降本，新能源等战略性业务将提升投资饱和度，变频技术应用、机器人等新业务领域将会加大投入。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年1月6日至16日。