

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2月14日至23日投资者关系活动记录表

编号：2023003

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	<b>2月14日：14:00-15:00（现场会议）</b> 方正证券 <b>2月16日：10:00—11:00（现场会议）</b> 国泰君安、长江养老、浙商资管 <b>2月16日：15:00—16:30（现场会议）</b> Exodus Point、宝联投资、Mirae Asset、Polymer Capital、Oberweis、Jefferies <b>2月20日：9:20—12:00（现场会议）</b> 中信建投、华商基金 <b>2月20日：13:30—15:00（现场会议）</b> 海通证券 <b>2月22日：9:30—11:30（现场会议）</b> 嘉实基金 <b>2月23日：10:00—11:00（现场会议）</b> 中金公司、煜德投资、招商信诺资管
地点	公司会议室

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>董事长：武永强 董事会秘书：文朝晖 证券事务代表：张裕华 投关专员：罗坚</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<p><b>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</b></p> <p><b>问题 1：公司在汽车领域提供的产品？给Tier1 还是Tier2?</b></p> <p>回复：公司在新能源汽车领域目前主要以自主可控的技术为客户提供控制等部件产品，如充电设备中的控制器、热管理中的电机产品等。目前该领域应用在整体业务中占比不大，未来主要以充电设备、热管理、智能座舱等细分领域应用为主。有的供给Tier1、有的供给Tier2。</p> <p><b>问题 2：公司长期目标的实现路径和驱动力是怎么样的？2022 年增长速度受到外部环境、芯片供应、高价库存等影响而放缓，公司未来 2-3 年的毛利率、净利率水平是否能回到往年正常水平？公司平台的规模效应应该慢慢会有体现，但短期内其实体现不明显？</b></p> <p>回复：增长实现方面：拓邦的业务发展模式主要是以“四电一网”的技术来寻找下游应用场景，公司自成立以来，一直专注于此。从家电应用拓展至工具、新能源、工业控制，未来还会有其他行业。从智能化发展对智能控制的需求来看，“四电一网”是最核心的技术，因此公司的发展是没有天花板的。公司过去在家电、工具、新能源的持续增长，说明公司在技术应用和寻找新机会落地的能力是可持续的，我们的技术是被社会发展所需要的。</p> <p>分行业来看，在家电领域我们尽量避免进入红海领域竞争，在技术需求高的领域找到发展机会，如商空、商厨、变频技术应用的产品，已实现头部客户的合作和量产。虽然随着公司规模扩大、经营复杂，在家电领域实现CAGR30%+会有难度，但公司在该领域的客户布局、产品布局基础，我们有信心实现高于家电行业的增速；工具领域，除了原有头部客户，公司在成长客户中的份额也逐步增长。原有手工、燃油工具企业加速电动化转型，公司在工具领域具备行业领先的电控、电池BMS、</p>

电机的核心技术组合，服务优质客户群体。未来有望持续保持较好的增速；新能源领域，我们不是单独售卖电芯，主要以“一芯 3S”技术寻找应用机会，目前聚焦在中小储能、新能源汽车领域应用，公司的业务特点决定了我们不一定能实现跳跃式增长，但公司业务长期增长的持续性会更好，公司对新能源业务的增速预计会高于家电、工具业务。

**盈利能力方面：**随着公司规模增长，公司将以核心优势去做很多的细分市场。近几年在内部整合资源，实施了集中采购、加大对成本的关注，持续管理采购成本、制造费用等各项成本，通过系统化、体系化的管理机制，未来 2-3 年预计会有更好的效果体现，通过不断优化，达到行业最优的水平。在费用管控方面，形成适合公司的管理思路，并非刚性限制，刚性控制可能会使我们丧失对好项目的投资机会，分辨非必要投入及必要投入，实现降本增效。2023 年随着公司各项战略举措实施，毛利率、净利率都有望回升，未来随着高价值产品的投入，毛利率有望逐步提升至较高水平。

**问题 3：我们新能源业务中，电池占比较大，电芯对电池而言是一个大的成本,上游材料如果发生大的波动,是否会有挑战？公司是否有应对措施？是否有向上游布局，形成控制力？**

回复：基于公司目前的体量，对上游材料的价格控制、影响能力有限。但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，涨价的传导会有一个过程，并不是原材料端涨价，销售端也能马上涨价。

公司在新能源领域提供的产品中，约 6 成是电池产品形态、约 4 成是控制产品形态。其中电池产品中也包含了BMS等非电芯类的产品，正极材料在电芯中占比约 3-4 成，因此电芯材料价格上涨对我们的综合影响对比只做电芯产品的公司会小一些。

电芯作为我们新能源产品的重要组成部分，公司会自制电芯，主要用于定制化、差异化需求领域，不同应用领域对电池的循环寿命、放电倍率需求不同。自制电芯能够让公司保持在细分领域的竞争力，保证品

质的同时，保证供应安全。

**问题 4：家储行业 2022 年供不应求，可能是偏高的状态，往后看可能是红海竞争，同行PE有所下降，相比来看汽车的进入周期长，盈利、毛利、稳定性更好，是否更符合公司中长期规划？**

回复：中小储能领域未来有可能会成为红海，但没那么快，至少目前户用储能、工商业储能渗透率较低，成长空间广阔，储能市场有望维持高增长态势，增速确定性较高。家庭储能属于公司技术拓展的其中一个应用方向，我们的发展不会限制在某一个细分行业，即使某一个应用领域增速放缓，未来也会进行 1—N 拓展，而新进入者的 0—1 拓展没有那么快速。作为一个企业，短期找到风口实现高增长不难，难的是有充足的产品准备能长期持续在需求端应用。未来锂电池的应用除了欧洲储能市场还有其它区域的需求，如工具等应用领域。

新能源汽车行业是一个星辰大海的行业，目前已有相关布局，达成披露条件时会及时披露。

**问题 5：公司业务未来是否有可能被芯片公司整合？**

回复：该可能性不大，我们行业很分散，需要大量对应用技术的了解。在过去 20 多年里，单一产品芯片公司做产品应用的，只有极少品类做成功，同时实际应用到产品端也很少。芯片的前期投入非常大，需要有大量的标准应用才能覆盖投入，公司业务差异化、定制化的特性明显，被整合替代的可能性很小。

**问题 6：公司对未来的毛利率趋势怎么看？**

回复：2021 年下半年公司的毛利率受到原材料上涨影响，2022 年四季度开始，低价材料进入成本之后，毛利率会逐步恢复。公司的经营理念是用技术创造价值，在某些领域公司不会只做成本竞争。公司持续十年研发投入比例超过 7%，未来基于新产品、新技术的投入会带来产品的性能及价值提升，毛利率具备提升空间。

	<p><b>问题 7：新能源车领域的布局有哪些？</b></p> <p>回复：新能源车目前主要围绕热管理、充电设备、智能座舱三个领域布局，下游客户包括整车厂及运营商及品牌商，未来会根据行业的发展寻找适合公司的业务方向，做好中长期布局。</p> <p><b>问题 8：去年整个行业表现一般，但收入端来看公司表现出特别强的韧性，收入保持增长的逻辑？</b></p> <p>回复：控制器行业位于产业链中游，下游比较分散，整体弹性会小一些，受下游某一行业影响有限。2022 年受外部环境的影响，虽需求增速放缓，但公司在已有领域的客户及产品布局及已形成的优势，能保持相对稳健的增长。公司的发展不会依赖于某一个客户或某一个行业。</p> <p><b>问题 9：我们看到整个智能控制行业，有一些做电源的公司进入，会不会抢占我们的市场份额？</b></p> <p>回复：控制器行业是万亿级的市场，市场空间足够容纳众多的优秀企业。公司目前在整个市场占比不高，依旧有很高的成长空间。在下游不断智能化、低碳化发展带来的增量市场中，每个公司有自己的发展战略，选择不同的赛道及客户群体，聚焦于不同的细分领域。我们已经我们所专注的领域耕耘多年，在部分细分领域占据了不错的市场地位，未来会不断寻找使用我们技术的场景和领域，同时公司也具备不同领域体系化的能力，管理的模式已有成功经验，产品的形态也在不断升级，未来我们会不断巩固并提升市场份额。</p> <p><b>问题 10：我们研发是怎么分工的？</b></p> <p>回复：产品研发分工很多，如应用研发、产品平台研发、技术平台研发，分别由不同的 BG 或者 BU 来承接。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 14 日至 23 日。