

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5月30日投资者关系活动记录表

编号：2023009

| | |
|---------------|---|
| 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 | 5月30日：11：30—12：30（现场会议） 花旗银行、花旗私人银行、路博迈基金、淡马锡投资、顶峰投资、工银国际、富国基金、恒生投资、览众投资 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总经理：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 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、公司情况介绍 公司通过“四电一网”核心技术驱动，聚焦工具、家电、新能源、工业等行业，产品应用至“N+”生活场景。在智能化、低碳化的趋势下，公司所处智能控制行业的下游应用领域越来越多，公司在聚焦应用领域逐步发力，业务结构趋于稳健，构建了工具、家电作为公司基本盘，新能源为公司增长盘的业务形态。成立27年来，公司专一、专注于智能控 |

制行业，通过业务形态和产品理念的打造，实现了连续 7 年复合 30%+，公司客户形态、收入、毛利、净利等水平在同行内相对领先，收入目前仍处于三年倍增的节奏上。

从业务结构来看：在未来智能、低碳化的生态需求下，家电领域，我们将聚焦有优势的大家电等拳头产品及小家电的扩容需求，同时通过自主可控产品提升公司经营效率和毛利水平；工具板块，虽然受到了欧美经济环境影响，但行业的基本发展逻辑没有发生变化，智能化、无绳化、油转电的趋势仍具备红利期，我们将做好工具领域产品和技术的组合优势，在智能化浪潮下提升除第一大客户之外的其他客户份额；新能源板块，公司聚焦“一芯 3S” (BMS/EMS/PCS)，在储能和新能源车领域里，通过聚焦家储和便携式储能，同时在工商业储能及其他领域逐步突破。

公司未来将围绕公司既定战略目标，通过战略分解、明确目标市场，进行客户亲密的战略布局，打造坚实的研发创新平台，为客户赋能。过去几年，面对外部环境的巨大挑战，公司练内功、稳发展，搭建起了流程化、数字化的管理体系，建立了前中后台共谋发展的“铁三角”服务能力，充分激发组织活力，灵活高效，为新业务发展蓄能，保障公司战略目标实现。

拓邦作为行业内第一个走出去的企业，形成了以长三角、珠三角为据点，东南亚-越南、印度，欧洲罗马尼亚、北美墨西哥的产业分布，基本完成了全球化布局，未来通过就近服务做深做实客户需求，公司有信心完成既定的收入目标。

二、投资者提出的问题及公司回复情况：

问题 1：未来要实现目标增长，有把握吗？

回复：2022 年增长未达到公司内部预期，外部环境的困难没有预料到，但宏观环境不是一家企业遇到的问题，虽然整个市场比较疲软，但有一些特殊的行业也在增长。去年公司实现十几个点的增长，接下来 2-3 年要加快发展。公司的增长不是一蹴而就，公司依靠技术、创新、智

能制造、流程化、体系化打造以及管理能力提升，在过去的 7 年实现了持续 30%的复合增长。未来，我们将根据自身能力去匹配市场机会和社会需求，希望可以长时间保持持续稳健增长，公司在努力。

问题 2：公司市场份额的提升，是新增市场还是新增产品还是新增客户？

回复：在整个社会智能化发展的背景下，智能控制器的市场前景依旧十分广阔。智能控制器市场客户粘性高、稳定性强。目前工具、家电增速平稳，但在这两个板块也有很多创新的亮点。公司聚焦的家电板块主要是创新的泛家电品类，如中央空调、商用空调、炒菜机器人等产品可以解决人们吃穿用等方面的问题，并且均具有节能、低碳的特点，在新的市场会具有不错的增长且毛利会高于传统家电行业。工具板块主要集中于头部客户的创新品类，去做产品组合应用，在提份额的阶段。新能源板块属于新的行业应用，现阶段参与者多，但公司不做靠低价去拿市场份额，而是靠产品竞争力和技术服务，去寻找稳定的增长，实现在这个领域长坡厚雪式的增长。

问题 3：公司与大型电芯供应商差异在哪？

回复：公司不大批量做标准化电芯，公司可以通过提供电芯+PACK+BMS/PCS/EMS 面向下游应用领域提供定制化的电池产品。公司选择自产部分电芯来保障产品的安全、性能以及产能供应，如果市场上有同等性能的电芯且成本符合要求，我们也可以选择外采。

问题 4：公司现在的海外布局，分别是针对工具、家电、新能源哪一个板块？

回复：目前公司的海外生产基地的产线能够复用，在工具、家电、新能源中的控制类产品中，对各客户的需求都能满足。海外布局的目的主要是为了就近服务客户，同时发展新的客户，开拓新的市场。越南目前在工具、家电、新能源领域的产品都在做，墨西哥目前工具客户需求较多，同时工商业储能客户需求也有在当地生产的需求。在印度、罗马尼亚家电类客户偏多。基于未来全球化市场的需要及业务需求，公司有

| | |
|--------------|--|
| | <p>必要在海外有自己的运营基地以满足就近客户服务。</p> <p>问题 5：海外运营都是本地化的吗？</p> <p>回复：海外工厂的前期规划、装修、铺线等阶段需要总部派人到当地完成基础化的建设以满足集团公司的总体布局，保障顺畅沟通；后续运营以本地化生产为主，并辅助部分总部管理支持。疫情期间，印度公司基本实现了全面本地化运营管理。</p> <p>问题 6：家电、工具板块未来增长逻辑？</p> <p>回复：家电板块未来增长主要来源于价值提升，比如冰洗、暖通、商空及自主可控的产品创新以及头部客户的份额提升，东南亚新兴市场需求提升也将带来家电板块未来增长预期。工具板块来源于日系、欧美等新客户突破及老客户其他品类的份额提升。</p> <p>问题 7：公司的资本开支、固定资产投入情况？</p> <p>回复：公司产能布局基本完成，南通工业园目前在建中，按照募投计划正常投入，现有工业园布局基本满足近些年规划产能需求。后续将根据下游需求，去做惠州二期、南通二期和越南二期的产能扩建。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2023 年 5 月 30 日 |