

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

## 深圳拓邦股份有限公司

### 2024年1月9日、10日、11日投资者关系活动记录表

编号：2024001

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称、时间	<b>1月9日：14:00—16:00</b> 嘉实基金、开源证券 <b>1月10日：14:00—16:00</b> 兴全基金、摩根资管 <b>1月11日：15:00-16:30</b> 博普资产、华夏基金、华夏久盈、中金资管、中信建投、人保养老、 汇安基金、运舟资本、融通基金、重阳投资
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	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>问题 1：公司 2023 年业务实现情况和年初公司目标差异的主要原因？未来如何规划？</p> <p>回复：2023 年前三季度业绩低于公司年初目标的主要原因：一是外部环境方面，早几年的疫情导致的供应节奏打乱，形成库存，前三季度处于去库存过程，同时增速与整体经济相关，前三季度增</p>

量市场需求不足，二是内部业务方面，新能源业务的锂电池形态的产品增速低于目标，但控制形态及整体解决方案的产品在快速增长。从四季度的业务来看，各板块已有不错的恢复。

过去十年左右，控制器行业经历了海外向国内转移的红利期，作为头部公司，通过不断满足技术升级需求，增速好于下游行业整体增速。近几年，随着部分企业从国内向东南亚、欧美等地区转移，给我们提前做好国际化布局的企业带来新的机会，公司以“四电一网”技术平台为基础，作为产品平台型公司面向下游提供解决方案的业务模式未发生变化，未来不断通过技术创新及洞察下游需求，实现让社会更加智能化、低碳化。

**问题 2：利润角度，随着毛利率恢复，为什么没有实现利润反哺？**

回复：公司利润增长跟收入的规模增长相关，2023 年收入未能实现快速增长，公司战略新业务及海外基地在按计划推进，为未来业务增长打基础。投入要先于业务，未来随着公司规模增长，技术平台、产品平台的复用性加大，盈利能力预计逐步提升。

**问题 3：家电、工具、新能源业务未来发展是不是抢份额的逻辑？如何展望成长性？部分工具客户在下调增长预期？户储业务增长是否有持续性？如何理解 2024 年增长的来源？**

回复：家电和工具板块，存量市场提升份额，增量市场拓展品类。如工具板块公司的业务成长主要源于油转电、无绳化的增量市场机会，家电市场会聚焦公司有技术优势的品类，依托已有的产品平台基础，提升在头部客户端的市占率。

工具行业随着去库结束，将恢复增长。不同的客户因发展战略、市场竞争力不同，增速会有些差异。

户储业务随着下游去库及产品线（逆变器、光储充、系统解决方案等）的丰富，预计将恢复增长。

公司智能控制器产品应用领域广泛，去库结束后，家电和工具板将恢复增长；新能源板块随着产品线的完善，产品力的提升，将在工商储、充电桩等新领域贡献新增量，原有应用领域市场在去库结束后恢复增长。

**问题 4：公司在机器人板块的想法？后续怎么准备？目前规模和未来方向？**

回复：公司目前没有做人形机器人整机的计划。我们将加大在这个板块的战略洞察，同时会聚焦资源，利用积累多年的空心杯及伺服技术，紧跟头部客户的技术动态，深入理解产品，从部件能力提升到模组再到整体解决方案能力。目前电机产品、工业控制产品的收入规模在 5 亿内，未来有望成为公司第四成长曲线。

**问题 5：怎么看补库存、去库存结束了？哪些指标？**

回复：指标从客户订单和新研发项目需求能看到。已经观察到客户的下单在恢复增长。我们的客户是面向终端市场的，需求好转时，会提前推新品，有新案子的研发需求。

**问题 6：海外工厂利润率与国内相比如何？**

回复：东南亚如越南、印度等，有成本优势，同时已上规模，利润率会高于国内。欧美工厂目前还没有规模生产，还在投入期，未来有望持平。不同海外工厂战略定位不同，有的是基于市场供应转移，有的是为了获取本地市场份额。

**问题 7：2024 年毛利率大概是什么趋势？**

回复：基于公司市场策略，剔除汇率和原材料价格波动趋势，公司毛利率有稳中小幅提升趋势。

	<p><b>问题 8: 从费用角度来看, 2024 年度是否会因业务整合比如新能源的整合做一些精简?</b></p> <p>回复: 费用会分两类, 一是对于成熟的产品品类, 规模增加、产品平台搭建后, 研发投入逐步复用, 费用率会降低。二是新能源板块, 公司主要做产品应用。整合前, 公司主要是磨产品能力, 产品类型多且以整机形态为主; 目前市场逐步成熟, 可依据现有产品基础去做整合, 公司具备 PCS/BMS/EMS/云 OS 的单一或集成产品能力, 可以被下游整机厂集成, 也可单独提供解决方案, 通过品类整合、搭建统一销售产品平台, 业务整合后的反应能力及渠道会更有优势, 公司的研发和销售投入产出会更有效。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 9 日、10 日、11 日