

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5月27日、28日、29日、30日投资者关系活动记录表

编号：2024007

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	5月27日：9:30—11:30 泉果基金 5月28日：9:30—11:30 金鼎资本、Regent capital 5月28日：16:00—18:00 Mondrian、富瑞证券 5月29日：10:30—12:00 中金证券 5月30日：10:00—12:00 博时基金、开源证券、厚润德基金 5月30日：14:00—16:00 广发基金、中信建投
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：文朝晖 投关经理：杨桥桥

姓名	证券专员：阮菲燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>问题 1：新能源作为公司未来新的增长点，增量主要来源于国内还是国外？主要是哪些市场？产品形态是什么？有什么差异？主要的客户有哪些？</p> <p>回复：新能源业务作为未来几年新的增长点，增量既包括国内市场也包括国际市场。户储领域随着库存逐步消化，且公司新增了 PCS、光储一体机等新品类，有望恢复增长；在工商储、充换电领域，公司推出的工商储 BMS、工商储一体机、直流充电桩等新产品，将逐步贡献收入增量。</p> <p>随着全球低碳化发展、中国对碳达峰、碳中和的深入推进，构建以新能源为主体的新型电力系统，光储一体机作为绿色能源的重要代表，市场前景广阔。同时随着新能源汽车快速增长，配套设施如充电桩、充电枪、运营需求同步增加。未来公司将围绕中小储能、工商储、大储、充电领域发挥智能控制优势，增加产品和解决方案销售。</p> <p>从产品形态看：公司有控制器及部件、整机及系统 2 大类，控制类产品占新能源业务比重在逐年提升。控制器属于电子电力类产品，以被整机集成为主；整机及系统包含电化学类的电池产品、自主定义的整机产品或集成的系统解决方案，差异体现在产品形态、技术基础、生产设备等多方面。</p> <p>新能源领域以大客户为主。有运营商、整机厂、集成商等几类客户。如光储充领域跟政府单位合作，BMS 与海外大的集成商合作。</p> <p>问题 2：国内做充电桩的同行业公司很多，公司怎么具备竞争力去获取更多市场份额？</p> <p>回复：充电桩市场从过去政策驱动发展到现在的市场驱动，竞争越来越看重产品力，公司看好充电桩市场的未来发展，具备小功率电源、交流电源的技术基础，产品从充电枪控制，做到充电桩及系统解决方案，</p>

实现了技术的跨领域应用和产品升级。

公司在充电桩市场具有优势主要体现在：一是公司有全栈自研的技术基础，并能够实现技术集成。如直流充电桩采用先进的超级快充技术，自研液冷超充，产品矩阵丰富，可以为国内外客户提供多品类的充电枪、交流充电桩、直流充电桩、直流充电模块、光储充解决方案；二是已实现国内外多个品牌客户的稳定合作，凭借储能、充电桩、EMS 等核心技术优势，在惠州、云南等地已中标多个光储充项目，是公司综合技术创新能力的体现；三是运营能力及国际化布局优势，公司在体系流程建设、运营方面具有成熟经验，同时具有海外多地布局，有利于海外市场的拓展。

问题 3：电池这几年各环节降价厉害，盈利能力展望？原材料降价，锂电池价格也在降？新能源的控制器盈利跟家电、工具类似？

回复：公司电池类产品在整体收入占比约 10%左右，电池的盈利能力与技术进步、原材料价格波动、市场需求、政策变化等多方面因素相关。今年 5 月工信部也发布了《锂电池行业规范条件（2024 年本）》（征求意见稿），提出引导企业减少单纯扩大产能的制造项目，加强技术创新、提高产品质量、降低生产成本，意在引导锂电行业产能向高端优质转变。我们认为锂电池的盈利能力展望将更加积极，虽然短期会有挑战，但随着锂电池技术进步及成本下降，场景应用将快速拓展，未来随着储能系统需求的增长，市占率及盈利能力都将会得到进一步提升。

公司新能源业务的控制类产品毛利率比公司整体水平要高，综合看今年一季度新能源板块综合毛利率已实现同比增长。目前新能源业务的净利率与人才、技术投入相关，未达到最优水平，未来稳定期的盈利能力有望提升。

问题 4：新能源投了研发用于哪些地方？新能源业务增量在持续发展，公司产能够吗？

回复：公司在新能源的投入主要是在已识别目标市场的技术和市

场，紧抓行业发展机遇，推出储能 PCS、工商储一体机、充电桩、数字能源管理云等新产品，提升产品性能和市场竞争力，并积累技术平台和产品平台，为未来在新场景应用下快速自定义产品夯实基础。

控制器产能是足够的，各基地可共用。锂电池自建产能足够，标准化电池也可以外购，目前产能不会构成业务发展瓶颈。

问题 5：家电、工具行业的恢复情况？工具头部客户强劲，补库多，海外下游是恢复了，还是阶段性、结构性的变化？

回复：需求恢复是确定的，但公司的增长不完全是行业恢复带来的，还有公司客户结构、产品结构的优势。

在智能化、低碳化的增量市场，公司的产品是必需品，随着去库存结束，会恢复稳健增长。作为头部企业具有技术和海外布局的优势，增长预计会比行业增速快一些。

问题 6：本次收购研控剩余股权的战略价值是什么？未来的发展战略？

回复：工业自动化和机器人领域是公司重要的市场方向。研控的步进驱动和电机、伺服驱动和电机、运动控制等产品在工业自动化领域具备良好的品牌知名度和美誉度，积累了丰富的技术和市场资源。近年来，随着新一代人工智能（AI）和人形机器人的迅速发展，公司以空心杯电机等核心产品为基础，积极扩大在人形机器人相关核心部件的研发和投入，并计划加速在工业自动化和人形机器人的战略发展。

问题 7：本次收购研控剩余股权有哪些好处？是否有人才流失和资金风险？

回复：本次收购研控剩余股权好处主要有以下几个方面：

1、战略实施加速：全面收购研控剩余少数股权，公司可以更迅速地整合资源、优化技术和市场布局，加速新一代工业控制平台和人形机器人产品的研发和市场推广，确保战略目标的快速实现，抢占市场先机。

	<p>2、技术整合与创新提升：研控子公司在伺服驱动和电机、运动控制方面的技术积累将与公司的电控、电机、电源和物联网技术平台结合，丰富空心杯电机、灵巧手模块等人形机器人核心产品组合。通过技术整合，公司将能够开发出更智能、更高效的工业控制和人形机器人解决方案，提升技术水平和市场竞争力，保持在行业中的技术领先地位。</p> <p>3、市场扩展与品牌提升：研控在工业控制领域积累的客户资源将为公司的新战略提供坚实的市场基础和销售渠道。通过整合客户资源，公司可以快速将新一代工业控制平台和人形机器人推向市场，扩大市场份额，提升市场占有率，进一步巩固在工业自动化领域的领导地位。</p> <p>4、业务协同与成本优化：全面收购后有利于优化管理结构，提高决策效率和执行力，确保资源和战略的高效配置，同时有助于实现业务协同，减少重复成本，优化供应链管理，提高整体运营效率和盈利能力。</p> <p>人才流失及资金风险：研控子公司在伺服领域的技术及产品经过近几年的摸爬滚打，已趋成熟，未来将加大市场推广。全面收购后，将优化原有管理结构，识别核心人才，做好激励留住核心人才。目前公司经营现金流优良，融资渠道和空间有优势，本次收购不会对公司经营带来资金风险。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年5月27日、28日、29日、30日