

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2025年3月11日投资者关系活动记录表

编号：2025001

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	3月11日：15:00—16:30（现场会议） 浙商证券、平安基金、建信理财、广发资管、恒生前海基金、浦银安盛基金、东方阿尔法基金、乾图投资、盘京投资、时代伯乐、沐德资产、前海云溪基金、纽富斯投资、中山证券资管
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 证券部：杨桥桥、张裕华
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业务简介 公司业务持续稳健发展，收入持续增长12年并突破了“百亿”大关，实现了收入过去10年10倍的增长，年复合增长率25%+。目前公司的业务主要有3类： 第一类是工具和家电业务，构建公司的基本盘，已成为行业的龙头，具备显著的优势，未来将保持稳健持续增长。 第二类是数字能源和新能源汽车业务。公司已培育多年且形成竞争

力，未来有望构建公司新的增长极。

第三类是机器人业务。主要围绕自动化设备、工业机器人、服务机器人、人形机器人等应用领域。目前公司已构建的伺服驱动+电机+运动控制、空心杯电机 8mm和 10mm 的产品平台，处于行业领先地位且已实现批量供货。面向人形机器人应用领域，除空心杯产品以外还储备了空心杯电机+减速箱+编码器+涡轮蜗杆的部件能力。公司看好机器人未来广泛的应用场景，加大研发的同时，加快市场推广，积极对接头部整机厂商，推动产品和场景的落地。在该领域公司也储备了整机的能力，如割草机器人、教育机器人、扫地机器人等。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

问题 1:公司 2024 年取得 100 亿+的营收，实现稳健的增长，核心竞争力及成长的归因是什么？

回复: 过去 10 年 10 倍的增长到跨越百亿，源于公司“敏捷、创新、伙伴”的品牌理念，我们以技术创造价值为使命，以快速响应客户为经营理念，构建了“四电一网”技术平台能力和以客户为中心的全流程体系，同时我们坚信“智能化、低碳化、国际化”的长期趋势不变。加速出海，并加大在新兴应用领域的投入。在发展部件业务的同时，培育整机和品牌能力，构建新的成长曲线。

问题 2: 公司在新能源汽车领域可以提供哪些产品？有哪些客户？

回复: 公司围绕新能源汽车的储充及智能驾驶场景，提供全领域多品类产品，充电场景具有充电模块、充电枪、充电桩产品到光储充系统解决方案的能力，目前在国内外已实现多客户应用；智驾场景提供激光雷达电机、汽车中控娱乐系统、热管理控制类产品。主要客户包含 tier 1 客户及汽车行业头部大客户。

问题 3: 公司业务如何和 AI 结合？对公司传统的家居家电的价值量是否有提升？

回复: 公司已积极将 AI 技术融入在扫地机器人、割草机器人、教学

机器人、光储系统、工业等产品或场景中，进行智能化升级。在家电等传统场景也增强智能化，从万物“互”联到万物“智”联发展，集成多种技术，在语音、通讯模组基础上，算力增强，产品难度增加，价值量提升，实现产品边界的拓展。

问题 4：基本盘业务原来要看投资回报，机器人业务怎么考核？有没有收入目标？怎么确保比同行跑的更快？

回复：对于新业务的初始阶段一般不直接考核利润，前期考核更看重产品规划和落地等重要里程碑，会有收入考核目标。对于人形机器人业务应用，公司在 2023 年看到机会，2024 年加大投入，已成立专门的机器人 BU（Business Unit）。过去公司之所以能在行业应用中领先半步，是基于公司综合能力和平台技术的构建。对于机器人场景的应用，空心杯电机并不是公司的新技术或新产品，已具有深厚的产品技术积累和行业批量应用经验，未来将加大研发投入，积极与行业内优秀企业建立合作关系，共同推动人形机器人技术的发展，站稳空心杯电机的第一梯队。

问题 5：空心杯电机在哪些场景应用成熟？具有哪些优势？公司在工业场景还有没有其它产品的应用？

回复：公司自 2008 年推出空心杯电机产品后，2010 年率先用于医疗领域，2014 年成为多个国家的空心杯市场的卓越供应商，其中无刷空心杯电机产品具有起动转矩大、高效率、坚固耐用、低噪音低震动等优势，在效能、寿命、响应速度等核心指标上获得多行业验证。截至目前已实现工业机器人、电动工具、医疗器械、智能家居等多领域的成熟应用，在人形机器人领域已接到部分客户的小批量订单，并拓展了新能源汽车车内娱乐和智能化的应用，预计今后将实现该场景的批量应用。在工业机器人领域，公司除空心杯电机外，还为行业客户提供伺服驱动及伺服电机等产品。

问题 6：后续机器人领域的收并购计划？采用参股方式？

回复：公司对行业优质标的保持关注，如有进展会根据规则来公告；

如有投资意向，将考虑通过参股方式对核心部件企业进行投资。

问题 7：公司为灵巧手能提供什么产品？跟客户的合作模式？未来的电机产能规划？

回复：目前拓邦具备灵巧手需要的包含空心杯电机在内的执行器模组各关键部件的全面设计及研发能力，可采用自制与外购灵活配置的模式，根据客户的需求，进行产品定制，目前已与数家行业头部客户进行项目合作开发；公司具备电机扩产的基础，今年新建的空心杯电机产线在大部分工序可实现 MES 追溯，保证产品质量的稳定可靠，未来产能不会构成业务发展的瓶颈。

问题 8：公司在人形机器人领域跟哪些客户合作？

回复：人形机器人行业竞争格局未定，就像 deepseek 的发布对 AI 大模型行业是个很大的颠覆，未来人形机器人行业竞争格局可能也会变化。我们在给多家人形机器人和灵巧手公司送样，已接到部分客户的小批量订单。人形机器人是比汽车还大的赛道，无论最后的行业前几是谁，一旦上量后，将真正考验的是供应商在品质、交付、可靠性、跟随客户改进的能力。公司在快速定制、规模化生产、行业应用验证、技术协同等方面有深厚积累，随着人形机器人需求增加，拓邦有望凭借技术迭创新及协同，进一步扩大市场份额。

问题 9：公司看好哪些整机发展，整机领域是否包含机器人产品？公司是否会加大机器人领域的投入？有哪些技术、产品储备？

回复：公司具有部件和整机业务两大战略定位，部件业务有望发展成为各领域的隐形冠军，整机有望成为细分领域的品类冠军。整机中除储能、充电设备外，机器人是公司重点方向，人形机器人竞争预计会很激烈，类似新能源车，公司会以部件身份作为主要参与者为人形机器人厂商或相关企业提供配套产品及服务。公司已经在加大机器人领域的投入，在移动机器人平台技术有多年积累，具有扫地机器人、割草机器人方案和整机的供应能力。同时也看好类人形机器人，炒菜、割草、康养等一系列减

	<p>少或代替人类体力脑力工作的整机产品的培育发展。</p> <p>问题 10：关税反复对我们的影响？</p> <p>回复：公司主要做部件，关税主要是对整机产品。中长期来看，公司的海外提前布局会有相对优势。关税也将分阶段实施，公司越南、墨西哥的产能布局将构建公司的优势，也会起到一定程度的缓冲。</p> <p>问题 11：公司海外销售在各大洲的分布情况？海外工厂和国内比制造端的优劣势，主要是关税的影响？如果没有关税，是不是国内的效率更高？</p> <p>回复：亚洲区域占比最大，其次在欧美，少部分来自大洋洲、南美洲、非洲等地区。目前成熟的海外工厂，效率及盈利能力和国内相比，仍具备优势。在目前的国际环境下（关税），海外客户更青睐具备全球运营和交付能力的中国企业。</p> <p>三、投资者参观展厅</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 3 月 11 日