

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27日投资者关系活动记录表

编号：2025002

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 checked="" 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27日：20:30—21:30（电话会议） 天风证券、青云合益、圆信永丰、淡水泉、正圆投资、闻天私募、上海利幄、循远资管、浦银安盛、华夏基金、汇添富、泉果基金、仁桥资管、肇万资管、国泰君安资管、承珞投资、招商证券资管、Point72、中信证券、中银国际证券、道仁资管、混沌投资、国联基金、由榕管理、华安基金、宝盈基金、Pictet Asset Management、太平洋证券资管、平安资管、乐趣投资、财信证券、长江证券、华安财保、中银基金、玄元私募、LCRICH CAPITAL MANAGEMENT、西部利得、银叶投资、永赢基金、景林资产、东方证券、华西证券、中金公司、恒健国际、序列私募、中冀投资、海南兴高、青岛星元、鑫翰资管、平安基金、富安达基金、沅沛投资、博时基金、鹏扬基金、诺德基金、大家资管、方御投资、富道私募、东方证券资管、璟恒投资、华泰证券、中信建投、嘉实基金、申万宏源、观富资管、前海无锋、健顺投资、北信瑞丰、中国人寿资管、云外投资、喜世润、新华基金、南方基金
地点	公司会议室
上市公司	董事会秘书：文朝晖

<p>接待人员 姓名</p>	<p>证券部：杨桥桥 、张裕华</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<p>一、公司 2024 年年度报告简介</p> <p>（一）三个关键词：重启增长、韧性成长、加速成长。</p> <p>重启增长： 报告期完成年初制定的“重启增长”的目标，营业收入突破百亿，增速重新回到双位数。2024 年，公司实现营业收入 105.01 亿元，同比增长 16.78%，归母净利润 6.71 亿，同比增长 30.25%，扣非净利润 6.42 亿元，同比增长 25.42%。</p> <p>韧性成长： 过去 10 年，收入 10 倍的成长，收入、扣非净利润CAGR 达 25%，不仅反映了社会对智能化产品需求的持续增加，更体现了拓邦长期坚守“技术创造价值”的初心，始终贯彻“敏捷·创新·伙伴”的经营理念。我们构建了“四电一网”的技术平台，并建立了以客户为中心的全球经营体系，形成了多层次的业务布局和良好的客户结构，使公司面对市场波动时，仍能够保持韧性增长。</p> <p>未来加速成长： 当前AI技术蓬勃发展，时代赋予拓邦机会，未来有望加速成长，抓紧时代赋予我们的机会，做时代的企业。</p> <p>（二）3 个变化：AI整机业务突破；数字能源转型初见成效；运营指标显著提升；</p> <p>AI 整机主要有： AI 抗衰美容仪、AI 割草机器人、商用 AI 炒菜机等，目前这些产品均已实现量产，并取得了良好的市场表现。</p> <p>数字能源领域： 统一海外市场平台，产品完成研发和认证，转型见成效。</p> <p>公司整体的盈利水平、运营效率和人均效率较 2023 年均有明显提升，健康度进一步增强。</p> <p>（三）2024 年各板块经营情况</p> <p>1、板块变化： 基本盘的工具家电业务合并披露，核心竞争力、业务模式相似；新能源，行业太大，聚焦到我们所应用的细分领域：数字能源、智能汽车；工业更名为机器人，以空心杯电机为切入点，拓展机器人业务。</p>

2、具体板块进展：

(1)工具和家电板块：报告期实现收入 79.81 亿元，同比增长 25.48%，毛利率 23.17%，同比提升 0.25 个百分点。其中，工具、家电收入相当，同比增速均在 20%以上。

(2) 数字能源和智能汽车：报告期共实现收入 20.52 亿元，同比下降 6.32%，毛利率 20.91%，同比提升 1.52 个百分点。

数字能源业务：报告期实现收入 16.72 亿元，同比下降 17.16%。主要原因是家庭储能集成商、房车制造商的库存压力和部分地区政策变动等因素影响，相关市场需求增速放缓。但E-bike、工商业储能、大储应用作为公司新的增长点，报告期内突破并扩大了与多个行业头部客户的合作规模。公司产品主要聚焦数字电源、液冷超级充电桩、风/液冷工商储一体机、家储一体机、储能BMS、车船载智能锂电、光伏逆变器、二三轮车共享换电系统，同时公司打造了AI数字能源云平台，涵盖光伏、储能、充电等全场景应用，加快构建公司能源数字化生态。

智能汽车业务：报告期该领域实现收入 3.80 亿元，同比增长 121.07%。公司主要围绕电动化和高阶智驾应用，建立产品矩阵，核心产品有激光雷达电机和充电桩。

□激光雷达电机：联合国内头部客户共同开发，未来力争实现行业第一的市场份额，强化公司在车载业务领域的技术影响力。

□充电桩：公司的产品以液冷超充为核心，融合交流桩、直流一体化充电桩的产品矩阵，覆盖家庭、商用、公共交通、长途出行等全场景需求。，目前，液冷超充系统已实现商业化部署，在多个试点场站投入运营，未来聚焦液冷散热、高功率输出、智能调度等关键方向，研发高性能液冷超级充电系统。

(3) 机器人：报告期实现销售收入 4.68 亿，同比增长 6.09%，毛利率 28.68%，同比提升 0.58 个百分点。该板块主要聚焦服务机器人、人形机器人、工业机器人及设备提供控制、电机、驱动及AI整机产品，将以空心杯电机产台及组件切入这个行业。公司看好机器人未来广泛的应用场景，在加大研发的同时，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。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

问题 1:公司提出 2025 年 3 大战略重点: 扩大部件业务份额、AI整机业务突破、加速市场出海。拓邦未来实现高于行业的增速, 如扩大部件业务的具体举措有哪些? AI整机具体做了哪些产品? 海外工厂经营情况, 产能利用率?

回复: (1) 扩大部件业务份额举措: 1、持续创新, 提升价值, 抓增量市场机会; 2、加快市场出海, 提升在头部客户份额; 3、提升海外供应链的能力, 抓住全球供应链格局重构的机遇, 提市场份额。随着技术进步及应用场景的持续扩展, 行业空间在增长且向头部企业集中。智能控制器是天花板很高的行业, 全球智能控制器市场呈现出稳步增长的趋势, 2024 年全球市场规模近 2 万亿美元, 且中国智能控制器市场份额已从 2016 年的 16% 跃升至 2024 年的 30%。

(2) AI整机产品: 随着AI技术发展, 整机形态和功能会发生变化, 过去几年公司在“四电一网”技术和部件产品的基础上, 提出发展整机战略, 报告期已实现从 0 到 1 的突破, 如AI美容仪、割草机、炒菜机等整机产品陆续推向市场。举措: 产品经理负责制+年轻化团队, 激发团队创新潜力, 未来致力于在多个细分品类打造“品类冠军”, 逐步成长为领先的AI应用型企业。

(3) 海外工厂经营情况: 海外四个基地均实现量产, 产值占比不到 25%, 未来三年海外产能还会进一步扩大, 满足市场的需求。

问题 2: 智能汽车业务, 首次披露体量、增速, 2024 年爆发增长, 公司是以什么战略进入这个赛道, 未来有哪些挑战?

回复: 汽车虽然是传统行业, 但中国新能源汽车正实现弯道超车, 行业具有空间大、快速成长、有技术壁垒三个特点, 是我们选择新行业的几个标准。在智能汽车领域, 尤其是智能驾驶, 未来的竞争格局会呈现份额向头部集中的趋势。我们的战略是以拳头产品突破并绑定头部客户, 再拓

品类、提升市场份额。面临的挑战主要是技术路线的变化。

问题 3：毛利率 2025 年的趋势？

回复：2024 年综合毛利率 22.97%，同比提升 0.66%，2025 年公司将继续通过推出新产品、提高优势品类产品毛利率、内部降本提效等多重措施努力实现毛利率的持续提升。

问题 4：机器人业务的主要产品和市场应用？

回复：公司目前机器人业务主要聚焦服务机器人、人形机器人、工业机器人及设备提供控制、电机、驱动及 AI 整机产品。

2024 年公司已新建 8mm、10mm 空心杯电机的产品平台，处于行业领先地位且已获得人形机器人行业客户的批量订单。同时加大了低压多轴总线伺服驱动技术、灵巧手驱动模组的投入，其中灵巧手驱动模组集成了空心杯电机、减速机、丝杠及编码器等核心部件，形成高精度、高出力、低功耗的小型模块化驱动单元。未来希望将这些核心产品快速市场化，进一步扩大公司产品在工业机器人及人形机器人领域的市场应用。

问题 5：公司 2025 年一季度的经营情况？

回复：一季度经营情况良好，具体经营结果以一季报为准。

问题 6：2024 年家电、工具增速不错，超预期有 20% 以上增长，增长原因是什么？2025 年展望增速？增长逻辑是什么？

回复：（1）工具板块：主要原因是下游需求恢复，公司市占率提升。报告期美国降息解压房地产市场，下游去库结束、推动工具&OPE 市场修复，工具行业锂电化、无绳化加速，锂电产品渗透率持续提升，专业级工具、园林工具需求恢复增长。同时公司的全球化布局更加贴近客户，市占率提升。（2）家电板块：聚焦优势品类突破了几个国际大客户，并在新风机、温控器、洗地机等商用品类及创新场景个性化需求品类实现份额提升。

未来三年，随着 AI 技术的深度渗透，有望推动家电从“功能设备”到

“家庭智能体”的发展进程，AI 加持下为工具、家电产品的智能化升级带来发展机遇，公司这个板块的增长预计能持续并有望加速。

问题 7：公司的投入在历史上不同阶段有不同考虑？2025 年现阶段公司对投入的思考？

回复：（1）部件领域：已搭建了技术平台、产品平台，形成部件业务成长的底座，随着规模增长，费用率有望下降，还需要投入的是加速市场出海，过去公司产品做的不错，市场能力还有提升空间，希望能抓住制造业转移的机会窗口，持续提升海外市场份额。

（2）新兴应用领域：在数字能源和智能汽车加大研发和市场端投入。加大在液冷超充、储能一体机等产品的研发投入；机器人领域重点做好从部件到模组的技术和市场投入，适配应用场景落地，进行产品布局和卡位。市场端将加大海外市场的投入。

（3）制造端：海外基地建设投入不会有太大增量，设备投入会增加，尤其解决欧美基地人工成本高的问题，要加大自动化投入，实现盈利。

问题 8：公司的毛利率提升、费用率下降，未来净利率是否会继续提升？

回复：公司各业务板块毛利率会有差异，尤其是新的产品在开拓市场前期、还没有批量或拓新客户时，可能会牺牲一部分的毛利率来获取市场份额提升，随着公司规模扩大，持续的技术投入、产品迭代，毛利率总体趋势有望逐步往上。公司布局的 AI 整机，有望构建公司的第二成长曲线，并提升公司的盈利水平。

问题 9：海外产能布局未来规划？

回复：2024 年海外产值占比约为 22%；未来根据客户的需求会增加，预计到 30%-40%的占比。

问题 10：公司对中美关税问题怎么看，影响多大？

回复：公司直接出口美国的收入占比较低，目前从加征的地区、品

类、税率来看，对公司总体影响有限。关税主要是对整机产品加征，短期可以通过成本转嫁、内部降本提效来降低影响；智能控制器行业需要工程师和供应链红利，中国产业链还有较大机会。目前我们已在越南、印度、墨西哥、罗马尼亚布局，积累了丰富的国际化运营经验，有望进一步拓展在海外市场的份额。

问题 11：2024 年所得税费用增加原因？四季度毛利率下降原因？未来趋势？

回复：2024 年所得税费用同比增加，主要是部分海外子公司进入盈利期。越南免税期结束，2024 年开始进入减半征收阶段，以及印度企业所得税比国内高共同影响。

随着公司收入规模扩大，季度间毛利率会随着业务结构、客户结构、产品结构略有波动，总体趋势会稳中有升。

三、总结

2025 年公司将通过 3 个战略重点，支撑加速成长的实施：

一、部件业务扩大份额。智能控制器部件业务一直是拓邦的优势领域，2025 年我们将继续聚焦资源，提升竞争力，进一步扩大在已有领域的市场份额，并积极探索新领域，成为更多细分领域的“隐形冠军”。

二、AI 整机业务突破。人工智能（AI）正在快速改变我们的生活和产业模式，拓邦将持续加大对 AI、智能化领域的投入，尤其关注 AI 技术在终端产品的应用落地。公司计划推行更加年轻化的产品经理负责制，激发团队创新潜力，持续推出更多具有竞争力的 AI 整机产品，致力于在多个细分品类打造“品类冠军”，逐步成长为领先的 AI 应用型企业。

三、加速市场出海。目前公司有半数业务来自海外，我们已经在海外建立多个运营基地，我们要进一步加快“市场出海”，不仅抓住全球产业链转移的机遇，更积极开发当地市场，打造真正的国际化企业。

没有一劳永逸的成功企业，只有不断适应时代发展的企业。从百亿到千亿，我们站在了一个新的起点上。我们坚信，当控制技术与人工智能深

	度融合，一个万亿级的智能硬件产业新格局正在形成。拓邦将从智能控制领导者逐步成长为 AI 应用的专家，积极参与并推动产业升级。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 3 月 27 日