

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 4 月 24 日、25 日投资者关系活动记录表

编号：2025005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 其他：_____
参与单位名称、时间	4 月 24 日：10:00—11:30（现场会议） 东方财富证券、国信证券、圆信永丰 4 月 24 日：15:30—16:30（现场会议） 华龙证券、华润银行、恒利国际投资 4 月 25 日：10:00—11:30（现场会议） 世纪证券、广发证券、英大资产、华宝基金、嘉实基金、长城基金、民森投资、杭银理财 4 月 25 日：14:00-15:00（现场会议） 中信建投、生命人寿 4 月 25 日：15:00—16:30（现场会议） 国联安基金、建信理财、南方基金、易方达、博时基金、天风证券 4 月 25 日：16:30-17:30（线上会议） 中金资管
地点	公司会议室
上市公司接待人员	董事会秘书：文朝晖 证券部：杨桥桥 、张裕华

姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年一季度报告简介 一季度，公司积极贯彻执行年初制定的“加速增长”战略方针，加速市场和运营出海，在去年同期高基数的情况下，实现了收入、归母净利润的双增长，其中营业收入 267,142.72 万元，同比增长 15.24%，归母净利润 19,688.53 万元，同比增长 12.10%；同时毛利情况持续优化，毛利率实现 23.79%，同比提升 0.14 个百分点，环比提升 2.85 个百分点。 除数字能源在进行技术升级及产品结构调整外，其他板块均实现了稳健有质量的增长，智能汽车和机器人业务保持高增速成长。 1、工具和家电业务加速增长。持续加大与高价值客户的合作，发挥国际化布局与综合技术竞争优势，围绕技术迭代和市场需求变化，针对细分应用场景进行产品创新，不断扩大市场份额。 2、智能汽车业务及机器人业务保持高增速。其中充电桩产品在海外市场应用加快，国内增加与各城市交投战略合作，提供一体化的智慧充电解决方案，满足区域化充电需求。应用于高阶智驾的激光雷达电机产品，跟随行业的蓬勃发展，横向拓展头部客户，份额稳中有升。机器人应用如割草机器人、扫地机器人、商用机器人、服务机器人等市场实现快速增长，商用炒菜机实现市场突破，人形机器人领域持续拓展客户，空心杯电机产品在灵巧手应用中实现高精度和快速响应，在精细操作场景表现出更强的执行力，突破工业协作、医疗辅助、服务交互等场景的效能边界。 3、数字能源业务，技术升级及产品结构调整，收入同比下降。受行业去库及电芯价格下降影响，公司主动调整战略重心及产品结构，深耕发电侧、用户侧储能应用。报告期，发挥海外市场平台优势，重点拓展东南亚等海外电网薄弱地区，成功落地多个兆瓦级项目并实现并网，以高性价比解决方案抢占新兴市场份额；同时积极开拓国内头部储能客户，发挥差异化产品开发及细分领域创新优势，加快发电侧大储应用，在大型储能、工商业储能、户用储能等关键场景进行核心技术突破，家储一体机、工商储液冷等新产品有望构建新的增长点。

	二、投资者提出的问题及公司回复情况 问题 1：公司一季度的增速不高，主要原因是什么？毛利率水平及各板块的具体情况？ 回复：一季度收入增速 15%，归母净利润增速 12%，增速不高的主要原因是去年同期高基数，季度的收入体量及毛利率水平都是近年来最优。基本盘业务稳健，新业务智能汽车及机器人业务实现高增长，数字能源产业升级及产品结构调整，未来新产品将陆续贡献增量。 问题 2：2025 年业绩目标是否有变化？股权激励目标是否会调整？ 回复：公司目前对股权激励目标没有调整计划。 问题 3：2024 年 Q4 利润及毛利率同比下降原因？ 回复：2024 年 Q4 毛利率下降的原因主要是产品结构因素，锂电池产品占比较高。净利润下降主要是计提年终奖及所得税费用增加。部分海外子公司进入盈利期，所得税费用增加。 问题 4：机器人的产品，会选择哪些客户？空心杯电机在人形机器人领域的市场空间？电机在激光雷达场景的市场空间？ 回复：服务机器人、工业机器人等领域，国内、国外客户都做；人形机器人紧跟头部客户，把产品做稳定，工艺做成熟。 空心杯电机应用广泛，在医疗、汽车、机器人等领域均有大量应用机会，在人形机器人领域，预计到 2030 年后，随着人形机器人的量产应用加大，空心杯电机的市场空间约为百亿级。 随着智能驾驶渗透率的提升，对激光雷达等高精度传感器需求加大，通过对周围环境信息进行快速搜集，结合先进的算法和大数据分析，实现对车辆行驶状态的精确控制，未来全球汽车激光雷达市场有望保持高增速，结合电机在激光雷达产品的价值量占比来看，电机在汽车激光雷达领域的市场空间预计为百亿级。
--	---

	问题 5：家电、工具目前年收入规模到 40 亿左右的体量，在客户端份额也高，未来大客户提份额有哪些策略？ 回复：家电和工具目前各 40 亿左右的体量，市场份额占比不高，还有很大的提升空间。除个别客户占比较高外，其余头部客户的份额都很低，后续会利用全球化布局及技术创新的优势，持续推出新品类，提升市场份额。客户选择上会优先高价值和高成长性的客户。 问题 6：公司业务从部件向整机发展，对产品价值和毛利率是正向影响的，对盈利能力有什么影响？ 回复：公司整机在 2024 年实现了产品的 0 到 1 突破，今年有望实现部分整机品类的收入突破，目前已推出的商用炒菜机器人、储能一体机等整机产品价格都在万元级别，显著高于部件产品。 公司做整机，是依托于自主可控技术和整机产品制造能力、综合运营能力的储备，这部分不需要额外的投入，再结合市场、客户的需求，去自主定义产品，提升品牌力，品牌端和市场端相对增量投入更大，公司对整机产品期望通过打造细分领域的品类冠军，来实现更高的盈利水平。 问题 7：公司在新能源业务上对竞争的感知如何？主要是哪些客户？ 回复：数字能源和智能汽车属于技术密集型行业，该板块的综合毛利率未来有望高于公司平均毛利率。公司在智驾领域的激光雷达电机产品具有技术领先性和先发优势，未来希望站稳行业第一梯队。充电桩和储能的应用，公司属于市场后进入者，但随着产业从政策驱动到市场化发展，竞争的角度看更有利于我们拥有自主技术、技术平台化的企业去应对市场竞争。公司具有功率电子、电子电力技术的深厚积累，在低碳化和能源变革的背景下有很大的应用机会，数字能源仍然是为数不多既有市场空间也具备成长性的行业，公司在不断的进行技术升级和产品创新来匹配市场应用，未来在该领域有望实现高于公司整体增速的成长。 数字能源领域主要是中大储能的能源商、整机厂、集成商、TOG 等客户；智能汽车领域的客户主要为智驾方案提供商、渠道商、TIER1、整
--	--

	车厂等。 问题 8：关税对公司的直接间接的影响？公司有哪些应对措施？海外产能是否能覆盖转移的需求，海外产能的未来规划？ 回复：公司直接出口美国的收入占比较低，直接和间接出口到美国的市场份额，通过海外工厂来覆盖，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，中国及东南亚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，在全球供应链重构的趋势下，拓邦有望继续扩大市场份额。 除了海外产能的布局，未来公司也将通过加大海外非美市场、国内市场开拓；加速海外供应链的构建；进口材料申请免税清单；海外基地提升自动化水平、降本增效等多维度来加强公司综合准备度和应对能力。 2024 年海外产值占比约为 20%+；未来根据客户的需求还会进行扩产，预计到 30%-40%的占比。 问题 9：未来如果美元体系崩溃，美元弱势，汇率风险对公司的影响及公司如何应对？ 回复：公司高度关注汇率波动的影响，会通过外汇远期、及时结汇、海外采购等多措施、多途径降低风险。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 24 日、25 日