

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 8 月 24 日投资者关系活动记录表

编号：2025007

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	8 月 24 日：20:00—21:00（电话会议） 花旗银行，Point 72，中金公司，天风证券，招商证券，中信证券，由榕咨询，中信建投，浙商证券，英大信托，国泰君安资管，泉果基金，国联基金，中国人保，广东恒健，Pleiad Investment Advisors Limited，正圆投资，同泰基金，永赢基金，南方基金，君和资管，玄卜投资，兴业基金，圆信永丰，睿谷投资，兴银理财，中银三星，钜米资本，中冀投资，Willing Capital Management Limited，银华基管、明见投资、东兴基金、恒泰证券
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 财务总监：罗木晨 证券部：张裕华、阮菲燕
投资者关系 活动主要内 容介绍	一、公司 2025 年半年度报告简介 2025 年上半年，贸易冲突持续升级，全球产业链在关税政策调整的冲击下面临重构压力，给企业经营带来多重挑战。面对复杂环境，公司主动破局：一方面加大产品创新与结构性优化力度，推出具备竞争力的产品方案，凭借头部客户对创新品类的持续验证巩固合作，客户粘性不

断提升；另一方面在数字能源领域聚焦优势品类、优化客户结构，并依托全球化布局推进本地交付，有效降低关税壁垒影响，成功捕捉市场增量机会。

报告期内，公司基本盘业务（工具和家电）保持稳健增长，数字能源领域完成结构性调整，新业务（智能汽车及机器人）实现快速成长，整体经营韧性凸显，营业收入实现同比增长。展望未来，随着海外产能逐步释放、运营效率持续提升、数字能源需求回暖及新业务规模化落地，公司盈利水平有望稳步修复，为业绩增长注入更强动能。报告期实现营业收入 55 亿元，同比增长 9.7%，剔除股份支付费用影响后，报告期内实现归母净利润为 3.83 亿元，同比基本持平略有下降。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

问题 1：今年家电板块增长比较多，请问公司在家电板块的增长逻辑？机器人增速也很快，主要是哪些领域？

回复：今年家电板块实现显著增长，主要得益于公司在大家电领域与全球头部客户持续深化合作，市场份额稳步提升。优势品类如商用空调、空调及洗衣机等表现突出，创新品类市场拓展顺利。增长动力主要来自：大客户订单放量；前期研发的创新项目逐步实现规模化量产，其中吸尘器、卫浴等智能家居品类增速较快。此外，海外高价值市场及新兴市场（如印度）的需求增长也为家电板块贡献了可观增量。

机器人业务方面，扫地机器人、割草机器人等解决方案增速较快；商用炒菜机也已逐步放量，实现翻倍增长。人形机器人目前尚处于前期研发投入阶段，部分样品订单已开始确认收入，未来公司将根据产业应用进展积极推动订单转化。

问题 2：智能汽车领域的增长来源及未来增长目标？

回复：智能汽车领域，公司主要围绕电机和充电桩构建核心产品矩阵。近两年，新能源汽车行业快速发展，带动智驾需求提升，公司在新能源汽车智驾领域专注激光雷达电机产品，目前在该市场核心客户供应链的市场份额和出货量来看，处于行业第一梯队。现阶段主要以拓客户、拓品类为主，目前已经进入智驾领域其他头部客户，同时积极拓展自动门、激光投影幕布升降电机等品类。在充电桩领域，主要围绕新能源车充电场景，紧抓头部客户需求，提供充电桩、充电枪等产品。随着新能源车保有量持续提升，公司聚焦的智能汽车品类也有望保持高速增长趋势。

问题 3：公司的控制器、电源、商空等产品在AI相关领域有哪些进展？

回复：在AI领域，公司顺应“沿途下蛋”趋势，根据现有产品、技术主动围绕新的AI技术去做场景、需求的结合和技术延伸，今年重点捕捉AI带来的增量机会，目前已经主动探索AI美容仪、智慧能源AI化平台管理等项目。无论未来是家电AI化，还是AI家电化，AI行业发展给控制器行业同步带来新的市场机遇，公司将主动介入，去做行业渗透。在液冷技术领域，公司已成功将液冷技术应用至直流充电桩领域，未来会逐步将该技术去做行业拓展。目前，公司电源客户以数字能源和空调领域产品为主，目前已接收到行业内海外客户有关数据中心冷机压缩机的需求，未来有机会卡位，后续将根据客户需求逐步进行技术升级和应用拓展。

问题 4：报告期内，国内收入下降，毛利上升的原因是什么？整体来看毛利下降，未来毛利趋势如何？

回复：报告期内，尽管国内市场竞争持续激烈，公司始终坚持价值创造导向，积极应对市场变化、拓展业务布局、构建增长韧性。报告期内，国内收入虽有所下滑，但毛利实现同比增长，主要原因包括：一方面，公司主动规避风险较高及盈利能力较弱的订单；另一方面，加速推进新业务发展，集中优势资源扩大高毛利业务品类规模，推动产品结构

持续优化，共同带动毛利水平提升。

从整体来看，对等关税政策导致部分订单转移至海外生产，相关成本及物料转运费用增加；行业竞争加剧；以及客户结构变化等因素导致上半年整体毛利下降。未来，公司将通过持续推动降本增效、加速新业务投向市场、提升海外规模效应等措施，毛利有望稳步提升。

问题 5：数字能源下降，工具增速慢，下半年趋势会改善吗？

回复：数字能源板块，公司主动优化产品结构，收缩低毛利、同质化品类，聚焦高附加值领域，通过技术迭代与场景适配构建差异化优势。在该板块，公司属于后进入者，前期的收入主要来源于电池及 BMS，目前公司已完成组织架构的整合及核心产品研发及认证，具备多品类、多场景的技术与产品储备能力，有望在行业新一轮增长中恢复动能，成为中长期核心增量板块。

工具板块作为公司的基本盘业务，规模基数较大，在关税政策的影响下仍保持了正增长。当前策略以“守份额、攻市场”为主。由于该板块市场主要集中在海外，关税政策会带来短期影响，包括交付延期和成本上升，但行业趋势仍在，依托公司全球化布局优势，未来将继续扩大在该板块的优势，提升市占率和盈利能力。

问题 6：家电出口比较多，为什么没有受到对等关税影响？

回复：家电产品的出口主要集中在欧洲、亚洲及东南亚等地区，目前在美国市场的份额相对较小，因此未受到对等关税政策的显著影响。同时，公司积极布局新兴市场，例如印度市场仍处于家电消费增长阶段，从而进一步规避了关税措施带来的潜在风险。

三、总结

上半年，尽管整体增速有所放缓，但公司正积极推进业务结构调整及新业务孵化，并在AI技术浪潮中主动布局，加快“AI+”领域的融合发展。随着AI应用不断深入，智能控制器行业有望迎来新一轮的市场增长机遇。

	公司将持续深耕这一赛道，推动核心业务恢复良好增长，加速新业务拓展与整机业务上量。期待与各位投资人共同见证企业成长带来的回报。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 24 日