

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2026年4月13日投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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：_____
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 13 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：武永强 独立董事：李序蒙 副总经理、董事会秘书：文朝晖 财务总监：罗木晨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（本投资者关系活动记录表中所涉及的未来经营计划、预测是公司基于目前的行业、市场环境制定的战略发展规划及判断，不构成业绩承诺，敬请投资者保持足够的风险意识，并理解业务计划、预测与承诺之间的差异。）</p> <p>2026 年 4 月 13 日，公司 2025 年度网上业绩说明会如期召开，现将相关情况记录如下：</p> <p>问题1：武董事长，公司在年报中将相对智能汽车，机器人业务板块更小的储能业务列为第二增长曲线，是出于什么样的战略考量？为什么体量更大且市场也更为看好的机器人特别是空心杯电机和灵驱微</p>

擎都没有被纳入公司未来的成长战略中？这是否意味着公司未来资源配置重点方向的差别？

回复：公司将自主智能产品作为公司的第二增长曲线，是智能控制业务衍生出来的一个新的产品方向。自主智能，是以硬件为根基、云为枢纽、AI为引擎，数据在三者之间不断循环，让产品从被动响应走向自主决策，云储云充系统首批项目的成功落地，是这一理念的首次系统性验证。机器人是智能控制产品的一个应用方向，也是重要的战略方向之一。感谢您的关注！

问题2：拓邦股份的人员管理怎么样？新业务拓展慢呢？还是新业务不太成熟，有个过程？ 2.加大股权投资，账上这么多现金，拓邦懂技术，投一些未来上下游行业，应该不难 3.今年能完成股权激励目标的可能大吗？

回复：公司在人员管理上强调“尊重、内驱力、共同发展”，针对不同的业务采用差异化的激励政策，人员稳定有目标感。新业务拓展会有个过程，目前来看，进展顺利。2025年汽车和高端装备领域实现了50%+的增长，自主智能产品也完成了商业模式的验证并实现高速增长。有合适的机会，公司会在机器人、人工智能应用等领域进行战略投资布局。公司目前对股权激励目标没有调整计划，具体业绩情况以公司定期报告为准。感谢您的关注！

问题3：请问岩石街道新基地有不有进展？

回复：您好！感谢您对公司的关注。关于石岩街道新基地项目，目前该地块的公示期已经顺利结束。现阶段，政府相关部门正按计划推进土地平整等交地前的准备工作。公司将与相关部门保持紧密沟通，待各项前置条件具备后，与政府部门正式签订《土地使用权出让合同》并严格按照相关规定及时履行信息披露义务，后续进展敬请留意公司公告。

问题4：武董事长，您好！请问拓邦股份值得长期投资吗？它的价值在有没有体现在股价上面？谢谢

回复：三十年前，我们从一块国产空调控制板出发，逐步拓展至家电、工具、新能源、汽车及高端设备等领域，构建起以“四电一网”为核心的智能控制技术产品体系。2024年公司营收首次突破百亿，成为中国智能控制行业率先突破这一里程碑的企业；2025年业务规模稳步扩大，同时我们推出AI云储云充系统，迈出了在自主智能领域的第一步。我认为目前的股价没有完全体现公司的价值。谢谢！

问题5：公司四电一网的战略布局，今年每条战线现有订单或状况及今年的总体形势如何？谢谢！

回复：公司以“智能化、低碳化、国际化”为主线，凭借“四电一网+AI”技术协同，在工具和家电基本盘稳健增长的同时，汽车、储能、机器人等高成长赛道有望保持增长态势。自主智能产品云储和云充已完成产品和市场认证，有望继续实现规模突破。全年营收及利润有望保持韧性增长。关于公司具体的经营数据与订单转化情况，请以公司披露的定期报告为准。感谢您对公司的关注！

问题6：公司今年将采取哪些切实可行的措施提升公司的估值水平和回报价值？

回复：公司已制定《市值管理制度》，未来将持续聚焦主业，通过提升经营效率、优化产品结构（工具和家电、汽车和高端装备、新能源三大板块协同）、数智化转型增强盈利能力。同时加强与资本市场的互动与信披的透明度，如公司的的重要战略举措及业务进展；强化股东回报机制，坚持“长期、稳定、可持续”的分红政策。感谢您对公司的关注。具体措施进展请以公司公告为准。

问题7：公司的空心杯电机，灵驱微擎是不是供不应求？

回复：空心杯电机在汽车智能座舱、医疗设备等领域已获得广泛应用。灵驱微擎产品已获取小批量订单。感谢您的关注！

问题8：能介绍一下公司今年整体业绩的目标和市场预期？对传统业务和新业务的展望和规划？

回复：工具和家电基本盘业务有望实现稳健增长，汽车、储能、机器人等高成长赛道将持续突破。自主智能产品云储和云充已完成产品认证，有望实现突破。全年营收及利润有望保持韧性增长。关于公司具体的经营数据与订单转化情况，请以公司披露的定期报告为准。感谢您的关注！

问题9：武董事长，您好！贵公司经历30年不平凡的发展壮大历程，一路走来，肯定非常不容易！如今，科技日新月异，AI应用如火如荼，贵公司能够居安思危，实施“四电一网”战略，希望贵公司能够深耕战略布局的方向。请问贵公司今年人形机器人有批量生产交货吗？对今年的业绩有没有实质性的贡献？谢谢

回复：公司已初步与国内几家头部人形机器人客户达成量产订单意向，预计2026年可以实现应用于机器人灵巧手的空心杯电机及灵驱微擎系统的量产交付。目前人形机器人产业尚在成长期，相关业务对整体业务贡献占比有限。公司将持续关注行业动态，积极推动产品和场景的落地。感谢您对公司的关注！

问题10：今年的新增产能及产能利用率的预期？

回复：公司已完成越南二期的主体建设，今年将有新的产能贡献，具体的产能计划根据订单情况灵活调配，未来将利用海外基地的优势，

开拓市场份额，提升产能利用率和生产运营效率。感谢您的关注。

问题11：受美以伊战争影响，公司在欧洲的储能产品，有没有可能迎来爆发？

回复：公司在储能领域具有“一芯一云3S”（电芯、云平台、BMS、PCS、EMS）核心技术体系，构建“光、储、充”全链路产品生态，在能源危机及全球低碳化发展的背景下，储能市场增长空间大，会为公司带来"增量贡献"，具体业绩情况以公司定期报告为准。

问题12：目前的中东局势对公司的经营是否有影响？

回复：公司业务覆盖全球多个市场，包括中东地区，业务占比不高。目前中东地区的局势变化可能会对公司的海外业务产生一定影响，但公司已采取多种措施来应对潜在的市场风险。公司持续监控外币交易和外币资产及负债的规模，并通过签署远期外汇合约等方式来规避外汇风险。此外，公司也在积极优化全球化布局，以降低单一市场波动对整体经营的影响。具体影响程度将取决于局势的进一步发展，公司会密切关注并及时调整经营策略。感谢您对公司的关注。

问题13：数据电源业务布局如何？是只停留在部件还是会考虑整机？

回复：您好！在数据中心电源领域，公司主要聚焦备电电源控制、高效服务器电源整机等品类，目前备电电源控制产品已实现批量交付，2025年对公司整体收入贡献有限；高效服务器电源整机处于研发阶段，尚未产生收入，未来销售情况存在不确定性，请您谨慎投资，注意投资风险。

问题14：公司在客户结构方面有哪些特点？如何维护与头部客户

的合作关系？

回复：公司的客户结构比较健康，既有综合性大客户，也有细分领域的专业性客户。2025年前五大客户销售额占比39.15%，与全球行业龙头（如TTI、博世、江森等）形成深度绑定。通过联合研发、早期介入产品定义等方式嵌入客户核心供应链，形成高切换成本的伙伴关系。以敏捷驱动快速响应、以创新驱动价值创造、以伙伴精神驱动客户深度协同。感谢您的关注！

问题15：公司“增收不增利”，何时迎来盈利拐点？

回复：公司2025年度营业收入同比增长5.53%至110.82亿元，但利润端受多重因素影响承压，主要有（1）外部贸易环境变化导致成本上升；（2）战略性业务投入增加（如智能汽车、机器人、自主智能产品等新业务）；（3）股权激励费用、资产处置、减值及商誉减值影响利润金额增加。目前公司正通过多渠道提升公司盈利能力，包括新市场的开拓、内部运营效率的提升，新业务的突破等。具体拐点时间需结合后续季度报告动态评估，请关注公司定期报告及业务进展公告。感谢您的关注！

问题16：千亿营收，如何规划的，预计几年会达到，比如10-15年？

回复：2025年，公司营收突破110.82亿元，持续稳健增长，过去10年复合增长率达22.59%。公司从百亿到千亿的跨越，将依托于控制技术与人工智能的深度融合，积极参与万亿级智能硬件产业新格局。具体阶段性进展请关注公司后续战略规划披露。感谢您对公司的关注。

问题17：面对复杂的国际局势、当前的内外需环境，以及随着以AI、算力、新能源、机器人、国产替代等为代表的新质生产力的发展，公司觉得是机会大于挑战，还是风险大于机遇？公司将如何面对这些新

局势和新机会？

回复：面对复杂多变的宏观环境及多变的内外需环境，我们认为机遇大于风险。智能控制业务方面，家电、工具主力市场稳健增长，头部客户合作不断深化；汽车及高端设备市场蓬勃发展，机器人、AI 数据中心能源等新兴应用相继打开空间；新能源业务在关键领域取得突破，增长潜力逐步释放。新质生产力的发展为公司打开了广阔的成长空间。公司有信心、有能力抓住这一轮产业变革的机遇，通过持续的创新和稳健的经营，为股东创造长期价值。

问题18：请问在剥离一些旧的新能源业务后，这块减少的营收，在2026年度能被新增的Ai云储等业务弥补并超越吗？有小道消息称贵公司的灵驱微擎已经获得国际某头部企业的认可，并有小批意向订单是否为真

回复：公司主动优化新能源业务结构，扩大海外市场布局，将资源（资金、人才、管理精力）聚焦于技术壁垒高、附加值高的应用领域，在能源危机及全球低碳化发展的背景下，储能市场增长空间大，有望为公司带来“增量贡献”。云储产品作为公司自主智能产品的首批代表，以“整机 + 场景方案 + 云平台数据运营”三层架构进行交付，从单纯的硬件交付向智能解决方案延伸，有望延续高增长态势。公司灵驱微擎产品的客户进展请以公司官方披露信息为准。

问题19：除了云储云充，未来还会有哪些可能的自主智能产品？

回复：您好。云储云充为公司首批智能自主产品。其他自主智能产品在培育中，公司将根据业务发展情况，适时进行披露，具体请关注公司的定期报告和相关公告。

问题20：同时注意到贵公司存货量很大，是否是因为运营能力不

	<p>足？目前原材料价格高企，贵公司如存货变现慢的话，但大宗商品价格出现大幅下跌时，是否会带来巨大损失，公司对此是否有成熟的应对预案？</p> <p>回复：公司存货较高的主要原因是为应对原材料涨价，提前进行了通用物料的备货。公司具备较成熟的供应链管理能力和经验，会针对原材料价格变动进行主动管理。不会因大宗商品价格下跌，给公司带来巨大损失。感谢您的关注！</p> <p>问题 21：请问贵公司基金和机构持股状况如何？</p> <p>回复：股东持股信息请查阅公司定期报告中“股份变动及股东情况”相关内容。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 13 日