

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28日投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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	天风证券、德邦基金、仁桥资管、华泰证券、上银基金、中信证券、长城基金、国联基金、中金公司、平安基金、华安基金、果实资本、兴业基金、竹润投资、循远资产、Willing Capital Management Limited、昆仑信托
时间	4月28日：15:00—16:00（电话会议）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：文朝晖 战略市场总监：刘天喜
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>一、公司2025年年报及2026年一季报经营情况介绍</p> <p>1、2025年业绩回顾：公司实现营业收入110.82亿元，同比增长5.53%；分二大类产品，智能控制产品收入110.4亿元，同比增长5.23%，自主智能产品收入0.42亿元，同比增长312.23%。实现归属于上市公司</p>

股东净利润3.64亿元，同比减少45.81%；实现扣非净利润3.73亿元，同比下降41.93%。剔除股份支付费用影响后，归母净利润为4.21亿元，较去年同期下降38.06%。其中，四季度因电芯生产设备等相关资产处置、减值及商誉减值共影响净利润约0.95亿元。

2、2026年一季度业绩回顾：公司实现营业收入26.44亿元，与去年同比微降1.01%；归母净利润0.52亿元。同比下降73.65%；扣非净利润0.45亿元，同比下降75.76%。报告期内人民币升值，汇兑损失同比增加。剔除其中汇兑影响后，扣非净利润降幅35%左右。一季度利润端和经营现金流短期承压，公司基本面没有变坏，受战略选择、业务结构，以及特定外部环境、汇率、原材料涨价等因素共同影响。

3、2026年一季度业务回顾：

报告期，面对短期市场需求变化、供应链成本攀升及汇率变动等多重考验，公司保持战略定力，实施智能控制产品的“技术平台化、应用行业化”，同时推进自主智能产品的市场验证与场景落地。公司整体经营稳健，行业需求平稳。公司两类业务进展如下：

(1) 智能控制产品方面，a.工具家电韧性发展，与头部客户深度合作，巩固工具市场领先地位；b.汽车和高端装备积极把握新兴场景增量机会，同比增长；c.新能源经过主动调整与聚焦，恢复同比增长，展现出良好的发展韧性与潜力。

(2) 自主智能产品方面，依托全链路核心技术自研，以“整机+场景方案+云平台数据”三层架构进行模块化交付。首批推出的产品有云储和云充，覆盖家庭绿色能源、商业综合体储充、零碳园区等场景。报告期收入增长显著，商业模式与市场方向的正确性得到验证。

云储业务：聚焦腰部客户，产品主要包含50/100/215/261kWh容量的商业储能系统、光储一体机产品、2-3MWh组串式集装箱及光储充解决方案；国内已中标头部能源资产管理公司储能项目，海外渠道已建

立并批量出货；同时积极融入行业组织和产业生态，持续以产品力驱动市场拓展。

云充业务：已实现20-400kW一体式直流桩、320kW-1.12MW充电桩产品的快速迭代与批量出货，积极推进主力机型的国标 3C强制认证和一级能效认证；海外市场依托小直流产品加速布局，欧标认证周期显著短于行业；报告期内获得深圳市新能源行业协会“2026中国充换电行业科技创新评选-模式与业态创新奖”的认可。

云储云充设备不断地接入公司云平台，接入量与平台数据资产累积增加，逐步构建“数据驱动、越用越智能”垂直领域竞争优势。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

问题 1：公司云储云充的平台是封闭产品还是开放的生态，以及公司产品的技术护城河体现在哪些方面？

回复：公司平台初始设计是开放的，但当前开放不是默认向公众全开放，而是以大客户合作的方式来开放，待业务规模和成熟度达到一定阶段后，再逐步向更广泛市场开放。护城河体现在三个层级：

第一层（物理层）：以核心技术把硬件做得足够扎实，特别是针对我们重点匹配的腰部和区域性客户进行场景化的优化，提升产品方案的适配性和竞争力。

第二层（自主能力层 / 数据与 AI 应用层）：通过积累私有场景数据，结合AI技术，将通用大模型能力与公司自研的场景控制系统深度融合，形成公司专属的智能化能力，而非简单调用通用模型，这部分能力具有较强的不可复制性。过去做的更多的是以“小脑”用程序控制，现在会再结合通用大模型，组成大脑系统，并用数据实现对小脑的增强。

第三层（商业价值层 / 运营资产层）：云储云充产品本质上是需要长期运行的资产，最终的竞争优势在于帮助客户和合作伙伴实现更

优的资产运营效益，公司与合作方共享运营价值，形成可持续的商业模式。

问题 2：公司产品分智能控制产品、自主智能产品，具体是怎么划分的？拓邦在机器人领域也有深入布局，未来炒菜机器人、人形机器人是否会纳入自主智能产品？机器人领域，公司有哪些更深入的计划和布局？

回复：公司产品分两大类：一是智能控制产品，以客户需求为导向，提供控制器等核心零部件或整机产品，是公司长期深耕的主业。二是自主智能产品业务，产品必须同时具备整机+AI+云+数据四个要素，缺一不可。首批产品为云储和云充，后续产品成熟一类再纳入一类。

目前机器人领域聚焦服务机器人、人形机器人、工业机器人领域，已构建伺服驱动+电机+运动控制完整产品平台，并储备灵巧手执行器能力，积极对接头部整机厂商。

问题 3：智能控制业务有新能源、工具家电，公司在重要客户的份额情况？客户的订单情况，公司未来持续拓展的规划？新能源业务进行了调整，后续规划？

回复：工具和家电是拓邦的基本盘，公司在这两个领域的头部客户份额稳定，客户粘性较高，主要客户份额未发生重大变化。一季度增速放缓跟行业需求、整体外部环境相关，目前订单比较饱满，公司有信心在这两个板块保持稳健有韧性的发展态势。新能源经过 2025 年的业务结构优化和主动调整，今年在市场拓展、客户获取、订单方面进展顺利，一季度已恢复同比增长。

问题 4：人工智能、机器人的市场关注度高，公司在数据中心能源方面也有布局，为什么做布局及进展？

回复：公司围绕数据中心场景，储备了UPS电源控制、冷却控制等

产品，且实现大客户突破，基于当前的订单储备情况，2026年有望实现数千万元的收入规模。

同时，公司储备了数据中心电源整机产品，目前处于客户送样验证阶段。拓邦在电源、控制等电力电子领域有比较深厚的积累，可面向数据中心等新兴领域提供包括控制、电源在内的产品和解决方案，实现应用场景的延伸。其中，电源整机产品尚在研发中，请投资人注意投资风险。

问题 5: 上游原材料、大宗商品等价格波动，目前原材料价格情况、公司的采购规划、备货计划？

回复：一季度公司利润端有所承压，主要受以下因素影响：部分行业价格竞争增加、大宗商品、电芯等原材料价格上涨，以及汇率波动。针对上述情况，公司从2025年四季度起采取以下应对措施：（1）原材料管理：对包括电芯在内的重要原材料进行了适度储备；并积极推进原材料涨价向下游客户的传导；积极使用一些新的材料方案提供给客户，保障交付供应；（2）降本增效：持续推进精敏运营，内部成本管控；（3）结构优化：加快向高毛利业务及高价值市场倾斜。

问题 6: 公司在海外不同地区有布局，公司目前的海外产能及销售布局情况？海外运输成本波动较大，对公司的影响和应对措施？

回复：海外目前有东南亚的越南和印度，北美和欧洲的墨西哥、罗马尼亚的布局，海外产值2025年占公司总产值约25%，各个基地之间会根据订单的需求做动态调配。

针对国际大客户，我们采取“中国+1”的供应方式，是很多客户选择我们时非常看重的。针对运输成本，一方面原材料从中国转运的，运输成本对毛利率会有一定影响，但不经过敏感地区，整体影响有限；另一方面在海外基地完成的制造到交付，以本地交货和就近交货为主，综合看运输成本波动对我们的影响较小。

问题 7：公司不少海外业务，海外AI发展迅猛，有不少需求，公司的布局？

回复：海外业务是公司重要战略方向之一，国际化客户是公司重要的收入来源。在海外AI相关需求方面，公司主要以“卖水者”角色参与这一轮产业变革机遇，同时也将AI能力融入客户终端产品，让终端产品更智能、更懂用户。目前，公司已在AI数据中心能源方向有所布局，正在为海外头部电源客户提供相关核心部件产品，以匹配全球AI算力基础设施建设带来的配套需求。

问题 8：产品毛利率预计未来几个季度的变化？公司在研发和营销人员上是如何规划的？以及激励机制的考核？

回复：公司根据各类产品的交付节奏推动原材料涨价向下游客户传导，同时持续实施降本增效，随着业务结构逐步优化，毛利有望稳步改善。公司实行差异化人员管理策略：中后台职能部门严格执行“人员零增长”，通过数字化和流程化提升人效；新能源、自主智能产品、海外开拓及核心研发等方向保留弹性空间，实现人才结构升级。公司的绩效考核与业绩绑定，以基础净利润目标值和增长值为主，结合业务价值、新老业务区分和增长情况进行计算；同时，配备奖金倾斜、长效股权激励等多元化机制，以激发员工活力，实现公司业绩及股东权益同频共振。感谢您的关注。

二、未来展望

公司目前业务分为智能控制产品和自主智能产品两大方向，协同发展：

1、智能控制产品：公司当前主要收入来源，重点方向包括：（1）工具与家电领域：保持稳固的市场地位；（2）汽车与高端装备领域：把握增量市场机遇；（3）新能源领域：在市场高增背景下恢复增长。

2、自主智能产品：以“四电一网+AI”为核心技术底座，通过整机

	<p>规模化部署积累真实运行数据，以数据迭代驱动算法持续优化，逐步构建长期差异化能力，实现新的业务模式与盈利模式。</p> <p>业务进程：2026年预计是云储、云充产品的放量年。目前产品能力与市场需求已得到初步验证，商业模式逐步跑通，未来一至两年将以整机规模化部署、加速数据积累为优先目标；</p> <p>品类扩展：秉承"成熟一个、纳入一个"的原则，对纳入自主智能产品板块的标准要求严格（须同时具备整机、AI、云、数据四个要素），逐步从云储、云充两类产品扩展至更广泛的自主智能产品矩阵；</p> <p>生态演进：公司云平台具备第三方设备的接入能力，现阶段以接入自有整机为主；后续将根据业务成熟度，分步推进生态扩展。</p> <p>公司将持续向投资者分阶段披露相关进展。需提示的是，上述业务仍处于发展阶段，能否实现预期目标存在不确定性，敬请投资者关注相关风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月28日