

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 7 月 21 日、22 日投资者关系活动记录表

编号：2026-007

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： _____
参与单位名称及人员姓名	7 月 21 日：10:00—11:00（现场会议） 景顺长城、开源证券 7 月 22 日：10:00—12:00（现场会议） 大都会人寿、创金合信、交银理财、景顺长城、国泰海通、国信证券
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：武永强 副总经理、董事会秘书：文朝晖 证券部：杨桥桥、阮菲燕
投资者关系活动主要内容介绍	（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。） 一、参观公司展厅 二、投资者提出的问题及公司回复情况 问题 1：拓邦在AI领域的布局和规划？ 回复：公司在AI领域的整体布局分为两大方向：部件在AI领域的应用与AI整机业务。（1）部件在AI领域的应用：①AI算力基础设施配

	套：一是UPS电源中的控制产品，客户为海外头部电源企业，上半年已形成一定的收入规模，当前订单较为饱满，预计明年规模进一步扩大；二是面向AI数据中心液冷散热系统的电机产品，目前正处于积极推进阶段。公司将持续参与AI算力基础设施建设。② 物理AI——人形机器人核心部件配套，公司在人形机器人所需核心部件领域持续深化布局，主要产品涵盖：空心杯电机、驱动模组、灵巧手执行器模组（集成减速器、丝杠等核心部件）；目前已与国内十余家人形机器人整机企业建立合作关系，均处于送样及小批量供货阶段。公司对人形机器人产业长期发展高度看好，已投入较多资源，确保在产业规模化放量时占据有利位置。 （2）AI整机：公司将AI整机定位为重点培育的战略性新业务，未来十至二十年是物理AI发展的重要窗口期，AI将深刻改变工厂、家庭、商业等各类场景的产品形态；公司积累的“四电一网+AI”技术体系（电机、电控、电池、电源、物联网及AI技术应用）构成自主整机产品的核心技术底座；当前首批自主整机产品为云储云充系列。 后续将在机器人垂直领域及其他AI端侧场景产品方向陆续推出新品。 问题 2：端侧AI部署的技术路径，是SOC、NPU还是云端部署，能支持本地多大规模和场景的模型和算力？ 回复：关于AI模型部署的技术路径，主要是SOC、SOC+NPU、服务器端及云端部署。算力端侧模型部署一般对算力要求不高，小的模型不需要额外算力，可以直接部署到MCU，最多几十Tops量级。在AI整机领域，云储已采用云端与本地部署的协同，整体架构采用“端侧轻量化小模型+ 云端数据反哺迭代”的协同模式：端侧负责实时感知、计算与本地控制；云端负责数据汇聚、模型迭代优化，通过真实场景数据的持续积累，驱动AI智能应用能力的螺旋式提升。 问题 3：自主整机，涉及自有品牌，公司在C端如何布局规划？
--	--

回复：公司深耕部件业务三十年，在家电、工具、汽车、新能源等行业形成了稳固的ToB客户基础。公司在深刻洞察AI时代产品形态变革趋势后，坚定推进向自主整机方向的战略延伸。具体布局：业务模式上从客户驱动、按需定制，向主动洞察市场、自主定义产品发展；销售模式上从大客户直销向经销商、代理商渠道、线上电商销售；品牌建设方面构建自有品牌，扩大影响力；定价模式上从成本加成向自主定价发展，终端售价、品牌溢价空间更大。经过几年的探索与积累，业务模式已基本跑通，2026年进入规模化放量阶段。拓邦自成立以来，坚持技术创新，避免纯价格竞争的发展路线，在自主整机领域，依然保持该理念，聚焦市场上尚未存在的创新品类或AI赋能下的全新产品形态，陆续推出行业首发创新产品。

问题 4：云储云充业务市场主要是哪些区域？渠道是海外还是国内布局？增长情况如何？

回复：公司云储业务在国内及海外的市场和渠道均有布局，今年云储在海外市场快速打开应用，新增欧洲、东南亚、美洲、澳洲等区域客户，增加与渠道商、代理商的合作，目前云储应用占比较高的地区为欧洲和亚洲。公司云储的工商储产品采取差异化的中间市场定位策略，表现为比头部大厂更加敏捷灵活，比中小厂商更加可靠稳定；围绕弱电网柴发替代、高能耗园区、光储一体化三大核心应用场景布局业务；2025年云储云充业务收入0.42亿元，同比增长312.23%，2026年将是规模化放量年，预计实现高速增长；同时，随着业务规模效益逐渐释放，盈利指标将持续优化。

问题 5：公司自有产线，会不会计划用机器人去替代人工？WAIC结束后，行业普遍认为机器人进入实用阶段，公司认为什么时候能替代工人？

回复：公司已自主研发灵巧手产品，该方案当前处于内部技术验证、探索在自有智能制造产线应用的初期阶段，重点整合并验证公司

	在电机、驱动及算法领域的核心技术能力。我们认为机器人在工厂场景的替代，当前仍处于“小规模验证与数据积累期”，距大规模、通用化的实用化条件仍有一定差距。 未来的AI竞争会落到更准确、更持续地理解并应用到真实的物理世界，然而AI理解真实的物理世界不是一个单点的事情，从感知到决策再到执行还需要很长的一条路要走。公司看好物理AI的发展，积极布局相关技术和产品储备。同时，公司每年承接逾千个定制化开发项目，积累了大量跨行业的真实场景数据，这构成公司在物理AI时代的重要战略资产。公司将充分挖掘和利用这一数据优势，为机器人及AI整机产品提供持续的训练迭代支撑。 问题 6：本轮原材料涨价趋势和 21 年的异同，下半年到明年上游缺货持续性如何看待？ 回复：本轮涨价与 2021 年差异主要体现在：（1）驱动因素不同：2021 年由于外部原因打乱供应链叠加部分消费需求增加驱动，涨价以 MCU 为主。本轮由 AI 算力拉动叠加地缘政治因素，呈现多品类、结构性分化特征，其中 PCB 板、MLCC、存储芯片涨幅突出，而 MCU 涨价幅度低于 2021 年。（2）对公司的影响结构不同：2021 年是 MCU 的缺货和涨价压力，本轮新增 PCB 板、MLCC 等品类。存储虽涨幅大，但公司存储采购占比不到 1%，影响有限。另外公司的储能类产品成本也受到电芯涨价影响。（3）持续性判断：随着新兴产业的快速发展，供需环境较复杂，供需平衡点预计在上游产能释放后到来，目前碳酸锂价格期货价下行，预测远期供应偏宽松。公司的采购量在行业已具有一定规模，同时通过供应链预判、新产品重新定价、金融工具对冲等方式多维应对原材料的影响。 问题 7：公司汽车业务在新能源汽车销量增速放缓的背景下，如何展望？ 回复：公司汽车业务与客户合作稳定、深入，新能源汽车行业整
--	--

	体增速虽趋于放缓，但相关业务在技术迭代、车型及客户拓展方面仍有增量机会。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 7 月 21 日、2026 年 7 月 22 日