

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2021年6月8日、9日投资者关系活动记录表

编号：2021011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 现场参观 √ 其他：现场调研、电话会议
参与单位名称及 人员姓名	南方基金管理股份有限公司 华创证券有限责任公司 海富通基金管理有限公司 淡水泉（北京）投资管理有限公司 宏利资产管理香港有限公司 华安财产保险股份有限公司 富国基金管理有限公司 深圳市凯丰投资管理有限公司 中信保诚人寿保险有限公司 永赢基金管理有限公司 光大证券股份有限公司 国联安基金管理有限公司 Manulife Asset Management (Thailand) Co., Ltd Point72 asset management

	<p>睿远基金管理有限公司</p> <p>方正富邦基金管理有限公司</p> <p>太平基金管理有限公司</p> <p>群益证券投资信托股份有限公司</p> <p>诺德基金管理有限公司</p> <p>泰康资产管理有限责任公司</p> <p>上海复星高科技（集团）有限公司</p> <p>天虫资本管理有限公司</p> <p>富安达基金管理有限公司</p>
时间	<p>2021年6月8日，9:00-10:30</p> <p>6月9日，14:00-15:00、15:00-16:00</p>
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：武永强</p> <p>董事会秘书：文朝晖</p> <p>证券事务代表：杨桥桥</p> <p>投关专员：张友华</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、签署《调研来访承诺书》</p> <p>二、公司情况介绍</p> <p>公司董事会秘书对公司情况、智能控制行业发展趋势及竞争格局、公司2021年发展战略等内容做简要介绍。并总结如下：</p> <p>1、随着行业应用场景拓展，产品复杂化程度随着技术发展在加深，智能控制产品边界逐渐拓宽，行业进入快速增长的时期，行业空间打开。</p> <p>2、产业向国内转移、份额向头部企业集中，未来会产生出百亿收入体量的公司。</p> <p>3、未来竞争将是创新的竞争，而不是成本的竞争，我们通过技术创新，为下游整机赋能，也是公司的使命，将是公</p>

司未来利润增长的重要来源，我们是一个注重长期发展的公司，“三电一网”的技术布局，有希望在智能化浪潮、产业东升西落大背景下，实现超越行业平均增速，快速夯实龙头地位，对此我们充满信心。

三、回答调研提问，主要问答简述如下：

提问 1：从价值创造角度，展望 5 年后跟现在比有什么区别？增添哪些价值？

回复：我们的价值在于给客户提供的方案，虽然技术不是特别高深，属于应用技术，要根据需求做最好的方案，因为整机产品的精度、耗电等性能很大程度取决于我们的技术应用，需要运用各种方法出更优的解决方案，不是个标准品，是定制化的。变化主要体现如下：

1、技术融合：以前产品更多是本地智能，现在是新技术的融合，融合 5G、AI、IOT 等技术，如厨房电器加入光感触摸按键等技术，实现触摸控制、手势控制等；

2、技术升级：定制化场景，比如根据印度的特殊用电场景，定制适用当地的空调产品解决方案，不仅实现成本下降，也实现技术适用当地需求，带来较大增量，并向其他应用领域拓展；

3、产品重新定义：清洁场景从扫把到吸尘器到扫地机器人、洗脱一体机，园林割草机从用油到用电，到边界识别、卫星定位、解决用户要埋线等痛点，厨房厨师机、全自动炒菜机器人等新兴产品的涌现，都是颠覆性、重新定义的产品。

这些是正是技术创新带来的价值增量和突破，同时也提高了行业门槛。

提问 2：工具行业发展进展？

回复：公司进入工具行业较早，抓住了油转电、无绳化的机遇，拓邦“三电一网”技术布局契合行业需求，切入点

和技术优势较有优势，工具下游集中，电动化渗透率还有很大的提升空间，行业增速可观，过去几年 TTI 有不错的增速，未来跟上其增速，目前和工具前 10 客户已合作，希望将来逐渐释放增量。

提问 3: 家电外放比例? 海外家电客户以外放为主, 国内家电市场展望外放趋势?

回复: 我们未来增量并不仅来源于国内家电厂商外发比例的提升, 对传统家电来说, 留给我们专业第三方赋能的地方相对少些, 未来的产品增长更多来源技术融合、新技术集成至智能控制器、产品边界打开, 近两年公司家电板块的增速是超过家电行业整体增速, 我们增长更多来源于创新品类家电、泛家电增量, 在传统家电品类的增长更多来源于技术升级、产品重新定义。

整机厂外发传统产品的愿望、必要性相对不强, 我们的优势是创新驱动而不是成本优势, 我们会转向需要我们做技术创新方案的品类而不是传统控制器。

提问 4: 疫情缓解后, 是否会转回? 人民币升值影响?

回复: 国内同行业上市公司增长都不错, 主要是中国供应链完善、受疫情影响较小, 目前国外疫情也控制越来越好, 连续 6 周感染下降, 海外也会逐步恢复, 订单不会像现在一样想接多少接多少, 下一步会回归正常, 还是个过程, 从停产到产出也需要比较长的时间。

汇率变动会有影响, 特殊情况下, 会跟客户协商调价, 新产品重新定价, 综合来看会转移一部分, 不能完全转移, 公司也有部分原材料进口、通过套保、海外交付等方式做部分对冲。

提问 5: 拓邦在头部客户端份额占比多少? 拓邦每年 30% 的增速, 头部客户增长没那么高, 会不会很快到一个天花板?

A: 公司 2020 年头部客户有 80 家, 未来增长来源之一是

	<p>在客户的市占率提升，拓邦目前在大客户占比还是比较低，占比提升是未来增长动力之一，二是品类的拓展，2020 年出货数量 10 万套以上的 ODM 产品平台有 69 个，未来平台是逐步上量的过程；在客户端占比情况：综合性国际大客户一般有 30% 份额上限，也会看品类，有些客户的海外收入是重新计算份额的，综合来看目前还没有出现天花板的情形，部分客户端，ODM 的品类有 40%-50% 左右占比，就目前市场份额来看，在客户端离天花板还比较远。</p> <p>提问 6：锂电业务发展及未来增速？</p> <p>A：锂电作为可移动清洁能源，应用特别广，锂电应用我们主要以提供电池包为主，需要从电芯到 PACK 的技术积累，不同领域对电池的个性化要求都不同，我们具备多类型电芯研发制造，积累了国内外多个优质客户，我们不是卖电芯，是提供定制化的解决方案；增速预期会高于公司家电板块增速及公司平均增速。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 6 月 8 日、9 日