

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2024年4月23日投资者关系活动记录表

编号：2024005

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、时间	4月23日：15:00—16:00（电话会议） 天风证券、中信建投、景顺长城、华金证券、申万宏源、中欧瑞博、石锋资产、中邮人寿、泰康基金、招商证券、华创证券、中安汇富、regents capital、中金公司、国联安基金、财通证券、中泰证券、博研睿选、高毅资产、东吴基金、国泰基金、循远投资、汇丰晋信、万家基金、正心谷资本、煜德投资、新思哲、新华基金、东兴基金、星元投资、生命保险、兴银理财、天朗资管、财信经济、中信资管、汇添富、太平洋证券、方正资管、源乐晟、融通基金、源峰基金、中意资产、合众资产、恒安人寿、银华基金、PICTET、鑫恒基金、英大保险、博时基金、世纪证券、融通基金、山西证券、上海人寿、中银基金、禾永投资、展博投资、玄元投资、青骊投资、名禹资产、创金合信、恒健国际、钦沐资产、汉享投资、合众易晟、宏鼎财富、东吴证券、长盛基金、仁桥资产、达晨财智、宁银理财、九泰、理成资产、前海登程、南方基金、国金基金、东方证券、中银基金、融通基金、嘉实基金、新华资产、承珞投资、亚太财险、海富通基金、中信保诚、聚鸣投资、国寿安保基金、东方基金、

	利幄资产、天时开元、正圆投资、利幄资产、广汇缘、中信建投资管、创金合信基金、华泰柏瑞、磐厚资本、国泰君安、象與行、景和资产、平安资管、创华投资、鹏华基金、汇安基金、上海翀云、长江养老、宁银理财、建信基金、人保公募、长安基金、健顺投资、仁桥资产、江海证券、国海自营、禾永投资、朱雀基金
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 证券事务代表：张裕华 投关经理：杨桥桥 证券专员：阮菲燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、行业趋势及一季度经营情况分享：</p> <p>（一）公司所处行业趋势“增量、转移、集中”发生新的变化：</p> <p>1、增量：在智能化社会，控制器作为必需品，应用场景非常多，过去在家电、工具已经获得不错的应用。现在增加了低碳化，在新能源赛道获得新的增量空间，进一步打开行业的增长空间和成长机会。</p> <p>2、转移：过去的10年，中国供应链由于配套完善且具备成本优势，叠加工程师红利优势，海外份额向国内转移，中国制造企业享受行业高速增长的红利。</p> <p>近年来疫情叠加贸易战，制造去中国化，产能从中国向东南亚及其他地区转移。具有全球运营能力、技术领先的中国企业将获得转移的红利。公司是行业最早在海外进行布局的企业，目前已具备全球运营能力，在东南亚有越南和印度基地，2023年已实现超过10亿的收入并盈利，墨西哥、罗马尼亚2023年已投产，虽然目前还处于未盈利的状态，但是是公司海外市场拓展的重要卡位，在外部环境变化和供应链的重构趋势下，保住已有份额的情况下有望继续扩大份额，为公司下一个5年或10年的成长奠定基础，享受产业转移的红利。</p> <p>3、集中：控制器呈现由整机厂向专业第三方转移的趋势，头部厂商技术领先、人才及供应优势更强，份额向头部企业集中。在目前产能向</p>

海外转移的背景下，份额将向具有全球运营能力的中国供应商集中，我们有技术、成本以及国际化运营优势，会成为海外客户的优选，市占率将进一步提升。

（二）一季度经营情况简介：

一季度，公司实现营业收入 231,813.24 万元，同比增长 16.20%。实现归母净利润 17,563.76 万元，同比增长 82.29%；实现扣非净利润 16,936.72 万元，同比增长 85.48%。

公司一季度延续去年四季度态势，实现了收入和净利润的双增长。随着行业库存恢复正常水位，传统需求逐步修复，新兴应用加速拓展，经营持续向好。一季度四大板块均实现同比增长，工具板块，头部客户份额稳定，其余客户随着新品拓展，份额逐步提升。家电板块，聚焦发展优势品类，在白色大家电（冰洗空）、厨卫电器、创新小家电领域持续深耕，并拓展清洁电器、温控、商业场景等市场应用，提升优势品类的市占率，实现有质量的增长。新能源板块，增速最快，主要是控制、电源类产品逐步推向市场，贡献增量。未来公司将加快开拓新兴市场，发挥储能、充电、蓄冷、供热等方面解决方案优势，提供场景综合能源服务、实施数字化赋能，进一步加大在新能源行业的影响力及市占率。

公司长期坚持收入 7%-8%的研发投入，坚持技术创新，通过打造优势产品和技术平台，做大产品的价值，来提升公司的盈利空间。报告期毛利率 23.65%，同比提升 1.77 个百分点，环比提升 0.83 个百分点。主要原因是自主可控的新品及高价值品类增多，出货量增加，同时随着高价库存逐步出清，供应稳定，公司降本增效的战略举措得到有效推进，共同实现毛利率提升。

费用端，海外市场处于拓展期，海外基地在建设期，新能源、工业机器人等新产品处于投入期。公司三项费用（销售费用、研发费用、管理费用）34,863 万元，同比增加约 5,666 万元，上升幅度为 19.41%。三项费用占收入比重为 15.04%，同比基本持平，环比 4 季度及 2023 年全年占比略有收窄。全年来看，随着降本增效持续开展，费用占比有望收

窄。

在现金流方面，一季度经营活动净现金流约 1 亿元，同比下降 43.37%，主要原因是下游需求恢复，支付采购原材料的现金同比增加。公司在发展的同时，高度关注企业的健康运营。报告期内，公司实现 23.89 亿回款，现金流表现健康。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

问题 1：行业复苏的持续性和趋势如何？

回复：目前行业已复苏并恢复增长。智能控制器下游应用领域广，需求空间大，增长可持续。

问题 2：外汇对于公司的影响，全年如何看待外汇对公司影响的问题？

回复：公司出口收入占比 6 成，受益于人民币贬值。外汇的波动和原材料的波动一样，都属于企业需要应对的成本和挑战，部分是可以转移给下游。目前，外汇价格相对稳定，对公司业绩影响正向且波动较小。外汇波动除影响财务费用以外，还会影响收入、成本及投资收益等多个科目。

问题 3：各板块一季度收入增速、占比及毛利率变化趋势？

回复：一季度家电和工具板块收入增速 15%-25%，新能源板块增速 20%+。目前工具仍为公司第一大板块，占比约 40%+，家电占比 30%+，新能源占比 20%+。一季度家电、工具、新能源毛利率同比均有提升。展望 2024 年，综合毛利率有望稳中小幅提升。

问题 4：公司往产业链更后端去做，整机、组装等业务跟控制器模式不太一样，公司更倾向于切哪些机会？

A：公司具备整机中核心的“四电一网”（电控、电机、电源、电池）技术。未来除满足客户的整机需求外，还将推出部分具备自主可控技术

的整机产品。

工具行业提供灯类、工业内窥镜等整机产品；新能源里整机形态更多，如工业场景使用的便携电源整机，充电场景的充电枪、充电桩等产品，家庭、工商业场景使用的家储、工商储整机，也是以市场需求为导向提供场景应用的产品或解决方案，白牌、自有品牌方式都可以实现；家电行业不会去做彩电、冰箱、洗衣机等成熟的整机，小家电在部分创新新品且不跟客户冲突的领域，根据市场需求发展整机。主要会围绕公司的自主可控技术去找到一些细分市场作为切入点。

问题 5：新能源在南通的产能，怎么规划？新能源有没有大的客户，类似工具第一大客户？还是分散的分销商、经销商客户？

回复：公司产能是以销定产，不会先扩产能再找客户。厂房一般提前 3-5 年布局，部分设备提前 1 年纳入采购计划，工人提前 1 个季度招聘。南通扩产的电芯产能合计约 1GWH，另外惠州已有产能逐步向南通搬迁，产能规划主要是自用的，不会新增太多的电芯产能，把原来外购产能转自产产能，总体不会扩产很多。

新能源领域以大客户为主。有运营商、整机厂、集成商等几类客户。如光储充领域跟政府单位合作，BMS 与海外大的集成商合作。在这个板块，公司对信用风险控制更严格。

新能源领域公司主要提升产品力及产品定义能力，希望能利用已有的技术优势，聚焦资源，加速新能源业务的快速成长，成为公司第三成长曲线。行业内的运营商、集成商、能源商等客户体量都是比较大的，且单位价值大，成长速度预计比家电、工具更快，公司目前在这些客户端份额不算高，还在份额提升中。

问题 6：罗马尼亚、墨西哥工厂什么时候能盈亏平衡？

回复：公司的海外基地布局，并不都是以短期内快速盈利为目标。越南是快速响应客户，印度是看好当地市场。在罗马尼亚和墨西哥的布

局具有战略意义，是公司海外市场拓展的重要卡位，在外部环境变化和供应链的重构趋势下，保住已有份额并扩大海外市场份额。公司在海外运营有成功的经验，随着基地规模投产，将实现盈亏平衡并盈利。

问题 7：新能源毛利率跟整体比是偏低，但在平步向上，今年预计到多少？

回复：2024 年一季度新能源业务毛利率已同比提升，接近平均毛利率水平，主要是自主可控的新品及高价值品类增多，出货量增加。2023 年新能源毛利率主要受到电池类产品短期的上游材料价格、行业产能过剩、需求不足等因素影响，随着行业供需回到正常水平，控制类、电源类等高价值产品占比提升，今年毛利率有望同比提升，达到公司平均毛利率。

问题 8：今年是否推新的股权激励？

回复：股权激励是公司中长期激励机制。公司正是持续实施了股权激励计划，才能使企业的核心技术人才稳定，享受到工程师红利，并带来过去 11 年收入的持续增长。下一期股权激励计划需董事会商讨后决定，公司会及时进行披露。

问题 9：公司份额是否还能提升？长期利润率水平？

回复：智能控制器行业空间足够大，随着公司综合竞争力的增强，行业在增量、转移、集中发展趋势下，公司份额未来有望逐步提升，在每个板块的目标市占率会不同，家电从现在目标市场 4%左右提升到 8%-10%，工具从 10%提升到 20%-30%，新能源属于行业后进入者，未来发展空间更大。

净利润率跟投入相关，目前的国际化和新业务还处于投入期。若不考虑外部干扰因素，公司净利润水平有望逐年提升，中长期有望实现 8%-10%。

	<p>三、公司业绩说明会总结：</p> <p>展望未来：我们始终相信“智能化、低碳化、国际化”的长期趋势不变，目前行业已复苏并恢复增长，在智能产品涌现、新旧经济转换、国际市场需求加大的背景下，公司作为行业龙头，将迎来重大发展机遇。我们认为目前是新一轮行业周期的起点，公司将坚持国际化运营战略，持续提升市场占有率，同时坚持技术创新，持续构建技术平台和产品平台，不断提升内部运营效率，希望成为一家可以穿越周期、螺旋式上升的国际化公司。感谢投资者的持续关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月23日