

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司
2020年5月21日、22日投资者关系活动记录表

编号：74

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 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员姓名	深圳丰岭资本管理有限公司，金斌、罗鹏巍、李涛 深圳正见投资管理有限责任公司，杨军 平安基金管理有限公司，朱春禹 国泰君安证券股份有限公司，谭佩雯 兴业证券股份有限公司，杨尚东
时间	2020年5月21日下午15:00-17:00 2020年5月22日下午14:00-15:00
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、投资总监：文朝晖 投资者关系经理：罗文勇 投资者关系专员：张友华
投资者关系活动主要内容介绍	一、签署《调研来访承诺书》； 二、公司介绍： 1、公司专注智能控制领域20余年，是全球智能控制器行业领导者；公司业务全球布局、深耕行业、服务龙头，经营业

绩持续多年稳健增长,近五年销售收入复合增长率近30%,2019年营收达到40.99亿元,应用涉及大家电、小家电、工具类、商用设备、智能设备等领域;

2、主营业务呈现“一体两翼”形态,分别为智能控制器、高效电机、锂电池业务,为客户提供智能一体化解决方案;

3、年产1亿套以上智能控制器,形成了完备的技术和产品体系。坚守“技术具有价值”的核心理念,持续保持高比例的研发投入。打造通用核心技术平台,实现关键领域专利布局。1200多位研发人员。加强与高校的产学研合作,为敏捷交付、精益制造夯实基础。

4、一站式智能家电解决方案“T-SMART”。随着智能化的推进,智能控制器及解决方案作为智能物联的入口,将占据重要的生态位置,未来将呈现量价齐升增长态势。

三、回答调研提问,主要问答简述如下:

提问1:公司持续突破头部客户,这块的进展如何?我们的优势,服务能力?

回复:公司布局三类头部客户:第一类是综合性大客户,如伊莱克斯类,特点是品类全,行业占有率高;第二类是细分领域的战略性客户,如老板,细分领域龙头;第三类是科创型客户,特点是高成长性。

以上三类头部客户是公司核心战略目标,已突破的客户正逐步上量、拓宽产品线,成长性较好的千万级客户近几年客户数量及收入增长也较快。

我们的优势是坚持技术具有价值,快速为客户提供优秀的解决方案,并通过平台化采购及制造成本的降低,及时交付高品质且有竞争力的产品,为客户创造价值,共享成长红利。

提问2:公司如何提高ROE及经济效益?

回复:ROE是公司内部近几年重要的考核指标之一。首先通过提高市场份额,收入增长,提升毛利率,其次是不断提升

内部经营效率，保持健康的现金流，提高资产周转率。

我们希望通过技术为客户创造价值来获得我们的利润，而不是价格战，用具有竞争力的产品来持续服务客户，公司的成本控制也为客户增强竞争力，通过全球化的布局，更好的为客户提供本地化服务。

提问 3：为什么做一体两翼的两翼业务，高效电机和锂电池？

回复：一体两翼的业务我们布局多年，一方面是看好细分领域的发展，另一方面是电机、锂电池和我们的主业智能控制器有着很强的客户、产品协同性，更有利于为客户提供智能控制一体化的解决方案。满足客户多样性、便携性的采购需求。

提问 4：研发费用对于不同产品的可迁移性如何，是否每个新品都要单独的研发？

回复：以华为为例，核心是通信技术，产品逐步拓展到手机，电脑和电视，通过底层技术推动。我们公司同样如此，打造了技术平台、产品平台，不同控制器功能不太一样，但底层技术是通用的。每种品类，我们会把底层技术打通，边际效应就会提高。

提问 5：物联网方面的布局？

回复：我们的 T-smart 就是为物联网准备的，其产品已在厨房电器、冰洗卫浴、家居环境、五金照明、校园智能终端等场景实现方案落地，基于未来万物互联的趋势，智能控制器作为智能物联网的入口和载体，能够增强产品竞争力，满足客户的个性化需求。

提问 6：一季度受国内疫情影响，二季度受国际疫情影响，大概情况是？

回复：受疫情影响，一季度收入确实下滑了一点，二季度从我们和客户的沟通情况来看，定单和产能都在逐步恢复中，具体情况以公司定期报告披露为准。

	<p>提问 7：毛利率压力会不会大？</p> <p>回复：我们觉得维持 20 左右的毛利率压力不会太大，因为我们的产品的结构在持续优化。公司在这两年一直在优化我们的供应链，在做集成供应链的管理，战略采购，未来会增强我们的竞争力。全年看来，在收入增长的情况下，毛利率有望往上走。</p> <p>提问 8：如何看待跨界竞争对手加入？</p> <p>回复：一个行业只要是能赚钱的，一定会有新竞争者进来，任何产业都避免不了。但是，一个行业要想做好，技术积累、行业理解、品质保证、快速的供应链交付这些方面，是新进入者在短期内很难突破的。我们自 1996 年成立一来，一直深耕智能控制器行业，对行业有着深刻的理解和坚实的客户基础，能够保证品质的稳定性和一致性。随着对三类头部客户的持续突破，我们对公司的竞争力和未来增长充满信心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 5 月 21 日、2020 年 5 月 22 日