

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司
2019年8月27日、28日投资者关系活动记录表

编号：68

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	东方证券资产管理有限公司：王延飞、周杨； 东北证券股份有限公司：熊军。
时间	2019年8月27日上午10:00、8月28日上午10:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、投资总监、董事会秘书：文朝晖； 证券事务代表、投资者关系经理：陈地剑。
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、签署《调研来访承诺书》；</p> <p style="text-align: center;">二、回答调研提问，主要问答简述如下：</p> <p style="text-align: center;">提问1：行业在快速发展，赛道也好，有发展前景，相对行业我们的竞争优势是什么？</p> <p style="text-align: center;">回复：1、集成式技术创新能力：公司沉淀形成了业界最为完整的技术平台，具备对各种控制机理的深刻理解能力、自主实现能力和行业领先能力，覆盖智能控制一体化解决方案的各个方面的核心技术。</p> <p style="text-align: center;">2、伙伴式客户服务能力：公司依托技术引领能力优势，基于对客户需求的深刻洞察，形成了反应最为迅速、价值创造能力最为</p>

强大的伙伴式客户服务能力,与各业务领域国内外优秀品牌客户建立了深度合作的伙伴式关系,在业内已经形成了良好的口碑和品牌美誉度。

3、体系化快速响应能力:公司基于对智能控制业务的深刻理解,从研发设计流程、供应链体系、实验室和品质保障体系,以及智能制造平台体系,打造了强大的平台体系,将公司的优势能力内化为敏捷的运营能力。

提问 2: 对 OEM 的看法?

回复: OEM 可以优化公司供应链,获取市场占有率,同时可以通过 OEM 导入,向客户展现我们的 ODM 的核心能力,为客户赋能,我们的使命是用智能控制技术为客户创造价值。

提问 3: 有没有可能像视源股份一样,不断提升市场占有率,降低成本,从而比整机厂自己做更有优势?

回复: 随着技术更新迭代速度加快,产品功能日益复杂化,专业第三方研发优势凸显,目前整机厂家将来自制的控制器份额逐步外放,趋势非常明显。后续随着我们包含研发、供应、制造在内的综合体系能力的加强,市场占有率会得到提升,比整机厂自制更有优势。我们的品牌定位是敏捷创新伙伴,快速洞察客户需求,满足创新需求,跟客户成为伙伴式关系。

提问 4: 公司横向并购策略?

回复: 主要是两个方面,市场或技术。细分行业前景较好且占据龙头地位,有核心技术或较高的市场占有率。收购后可以实现互补或协同。

提问 5: 中高层的离职率情况?

回复: 公司核心技术人员及管理人员较稳定。公司通过股权激励等的中长期人才激励政策及全面考核体系,充分激发员工的内驱力,真正实现价值共创、价值共享,实现公司与员工共同发展。

提问 6: 基于大的行业空间,如何实现公司的规模扩大、如何寻找客户?

	<p>回复：一是已有头部客户、已有产品线做深做精；二是新兴经济体增量客户；三是工控、汽车电子等新领域的拓展。</p> <p>公司在行业有很高的美誉度，能吸引可合作的客户，通过展会等宣传渠道建立联系。珠三角、长三角等地的运营中心能提供贴近客户的本土化服务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年8月27日、8月28日