

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4月26日、27日投资者关系活动记录表

编号：2021007

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	天风证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、天风证券资管分公司、兴全基金管理有限公司、君和资本、嘉实基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、招商基金管理有限公司、华泰证券资产管理部、睿远基金管理有限公司、上海复星高科技（集团）有限公司、泰康资产管理有限责任公司、南方基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、方正富邦基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、杭州广天投资管理有限公司、深圳丰岭资本管理有限公司、九演资产管理有限公司、深圳市前海进化论资产管理有限公司、北京鑫翰资本管理有限公司、鸿商资本股权投资有限公司、深圳宏鼎财富管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、招商证券资产管理有限公司、Vontobel Asset Management Asia Pacific Limited、考铂投资管理有限公司、千合资本管理有限公司、浙江英睿投资管理有限公司、

华泰保险集团股份有限公司、杭州乐趣投资管理有限公司、信诚基金管理有限公司、恒越基金管理有限公司、上海朴信投资管理有限公司、海富通基金管理有限公司、颐和久富投资管理有限公司、深圳熙山资本管理有限公司、深圳市易同投资管理有限公司、杭州米仓资本管理有限公司、北京凯思博投资管理有限公司、国泰基金管理有限公司、德邦证券资产管理有限公司、湖北中经资本投资发展有限公司、深圳前海固禾资产管理有限公司、Point72、上海准锦投资管理有限公司、华银基金管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、宁波莲盛投资有限公司、华商基金管理有限公司、青岛胤盛资产管理有限公司、中国农业银行理财子公司、东方嘉富（宁波）资产管理有限公司、东方证券股份有限公司、国金证券上海自营分公司、深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司、华能贵诚信托有限公司深圳总部、朱雀基金管理有限公司、国海证券资产管理分公司、银河证券股份有限公司、北京诚盛投资管理有限公司、深圳市前海进化论资产管理有限公司、上海高毅资产管理公司、太平资产管理有限公司、博研资本管理有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、北京鑫翰资本管理有限公司、枫瑞资产管理有限公司、北京沣沛投资管理有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、Manulife、深圳鹏城基石投资管理有限公司、上海卓尚资产管理有限公司、红华资本管理（深圳）有限公司、北京佐佑投资有限公司、深圳前海登程资产管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、中金资产管理部、红土创新基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、景泰利丰资产管理有限公司、农银汇理基金管理有限公司、北京嘉怡财富投资管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、国新投资有限公司、泰达鼎盛资产管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、中海基金管理有限公司、上海娄江投资管理中心、民生加银基金管理有限公司、

	北京中财龙马资本投资有限公司、富安达基金管理有限公司、贝莱德资产管理北亚有限公司、兴银基金管理有限责任公司、安信基金管理有限责任公司、泰达宏利基金管理有限公司、国泰元鑫资产管理有限公司、华安基金管理有限公司、东方基金管理有限责任公司、盘京投资管理有限公司、天治基金管理有限公司。
时间	2021年4月26日，20:30-22:00；27日，上午08:30-9:30
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、投资总监：文朝晖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>2021年第一季度，面对原材料短缺、价格持续上涨及春节假期产能下降的不利影响，管理层提前布局，积极应对，并响应国家防疫措施，采取多项措施鼓励员工就地过年，保障了订单的及时交付，并实现了一季度业绩高速增长。主要原因如下：</p> <p>1、收入端：下游需求持续向好，客户开拓显成效，头部客户份额稳步提升。报告期原有头部客户收入占比稳定，并新晋多家头部客户。家电和工具两大优势行业维持高景气度，同时公司的产品平台逐步放量，创新产品及高附加值产品占比提升，如变频空调、智能家居类、园林工具类产品平台呈现高增长态势。锂电应用和工业控制行业作为公司新成长业务继续保持高增长态势。</p> <p>2、主要经营指标方面：毛利率及扣非净利率指标均得到改善。报告期毛利率23.75%，同比去年一季度的21.5%增加了2.3个百分点。报告期扣非净利率9.03%，同比去年一季度的3.17%增加5.86个百分点，对比2020全年的6.9%提升了2个百分点。</p> <p>收入及成本方面：因会计政策的调整，报告期销售费用</p>

中的运费计入主营业务成本，同时由于汇率波动对外销收入确认的影响，此两项变化共计影响毛利率下降约 2%-3%。

费用方面：因订单增加及备货策略，一季度末存货继续攀升，为第二季度的订单交付实现了供应安全和成本优势。存货和应收变动额同比增加，公司依旧实施稳健的计提政策，两项准备计提同比增加 5350 万。

3、内部运营及效率方面：增效降本措施持续推进，组织红利也逐步体现，各项经营指标均得到进一步优化。备货策略持续发挥优势，公司强大的 ODM 研发设计能力实现了部份国产替代，有效缓解了供货短缺的压力，在保证客户订单及时交付的同时降低了原材料涨价对一季度经营利润的影响。

4、产能储备方面：报告期内，惠州拓邦取得了惠州二期用地指标，目前在设计和勘探阶段；越南二期仅用了半年的时间，已实现主体完工，宁波运营基地预计今年四季度可以投入使用。

5、非经常性损益大幅增加，增厚公司净利润：报告期内公司持有欧瑞博的股权投资账面价值较 2020 年末有所增加，该项投资公允价值变动预计将增加公司 2021 年年度净利润约 9300 万元。

展望未来：公司通过技术创新、敏捷交付、高品质保障，持续加深与客户的伙伴关系。我们始终贯彻执行“价值共创、价值共享”的经营理念，通过技术的持续创新为客户提供有价值的解决方案，为整机赋能，做大产品价值，致力于构建良性生态链。在原材料缺货和涨价的情况下，与上下游一起共度难关，获得了下游客户的信任和增量订单的机会，得到了上游供应商的供货支持，头部优势进一步确立。

2021-2025 年第二个 5 年计划，我们将聚焦公司的四大行业和明确的客户目标，通过以客户为中心的流程型组织，围绕制定的实现路径，以机会抓取为使命，提升组织进化和机

会变现能力，达成公司既定的战略目标。

2021 年后面的几个季度，原材料供应紧张、汇率变动的因素还有可能持续，公司作为行业龙头，抗风险能力和管理能力均呈现明显的优势。智能化社会已快速到来，应用场景增加及技术的升级将给行业带来巨大的增量，公司依托沉淀多年的技术创新能力、高效运营能力，将不断提升市占率和持续盈利能力。

二、总结：

1、智能控制行业进入发展快车道，是大势，行业其他上市公司发展也不错。行业是快速增长的赛道，不是短期，是长期的过程，可能持续一二十年，进入智能化社会，大脑由阿里、腾讯、谷歌等大公司做，执行部分由我们做控制的公司承担，万物互联时代，智能控制的产品会越来越多，才刚刚开始，未来还有很长的时间增长；

2、国外确实不如国内，国内的工程师红利和供应链的优势，国内同行发展的比国外的好，世界需求往中国聚集。

3、我们公司是注重长期健康发展的公司，磨刀不误砍柴工，考虑长期发展并做长远规划，在战略、体系化建设、组织、技术各方面投入舍得下功夫。

三、回答调研提问，主要问答简述如下：

提问 1：原材料占成本比例，比如芯片、PCB 占比是多少？每部分上升多少？除了芯片，其他材料的涨幅？

回复：原材料合计占收入 60%左右，主要材料有芯片、PCB、二三极管等，原材料种类很多，每种占比不高，单一品类占收入比重基本在 10%以内。我们是集成商，芯片不仅涨价还缺货。大宗、铜、锡、包装都在涨价；原材料端综合同比涨价 2-3%，是因为我们年前已经根据订单预期，按当时价格做了一些锁价，减缓了这种涨价影响的趋势，今年全年的

供应情况还是比较严峻的。

提问 2: 科创客户, 怎么进入这类客户, 生命周期短, 怎么创立?

回复: 科创客户和我们是非常配对, 都是通过技术创新创造价值, 虽然规模不大, 价值很高, 科创客户并不是小客户的代名词, 是指高成长行业的 TOP3, 成长性非常强, 品牌、产品定义能力强, 每一年科创客户的组成可能会变化, 总量在增加。

提问 3: 与国外相比, 价格、交付上我们的优势比例?

回复: (1) 拓邦 1300 多位研发人员, 是海外的几倍、十几倍, 工程师多, 交付快。能够迅速满足客户需求, 方案研发交付时间很重要。

(2) 供应链优势强: 大部分电子元器件都是国内, 200 公里内采齐, 打样迅速、实验迅速, 速度比国外快很多。

(3) 控制器是定制化产品, 元器件多, 是整机里面交付时间最长的部件, 我们的交付时间决定了整机上市时间。

(4) 国内友商也多, 每个公司有自己的战略、文化, 有不同的走法。我们坚持的是通过技术创新给客户创造价值, 坚持了 20 多年, 迎来了创新需求高涨的阶段, 未来会延续这条路。

提问 4: (1) 公司产能情况, 实际释放节奏, 目前的产能利用率? (2) 因公司产能紧张, 有的订单没有做, 拓邦能不能外发生产?

回复: (1) 产能会先提前 3 年做规划, 工业园建设 2 年, 建设投产后爬坡 1 年, 包括生产、管理人员、技术人员等招聘期。

今年释放的有宁波、越南, 预计到年末投产, 因去年和今年订单的增加, 等不到自建新产能的释放, 在惠州工业园附近增加外租面积, 补充今年需求; 未来 2-3 年的产能已经

布局好了；惠州第二工业园土地已取得，预计 3 年后贡献增量，国内北部地区及海外东欧也在布局中，目前来看 2025 年前的产能布局已经完成了。

(2) 公司没有丢掉生产，是因为智能控制器是定制化产品，小批量多品种的生产形态，找别人代工比较难，品质体系、交付周期难把控，链条更长，因此委外代工比较少，跟黑电不同，黑电的标准化程度高，委外模式可行，我们是定制化的，标准化程度较低。

提问 5：新能源汽车，拓宽的想法，进展？

回复：公司看好新能源汽车行业，在积极寻找机会，目前没有更新进展。

提问 6：芯片交货周期？

回复：每种芯片不一样，每个品牌的型号很多，各个品类也不一样，不同型号交货周期也不同，ST、TI 是时间最长的，欧美的最长，有些芯片短期没法取代，虽然通过我们的研发也可以取代，但是需要做很长时间的实验，时间来不及。

提问 7：印度疫情影响？

回复：疫情暂未影响到正常的生产经营，公司今年在印度的计划产能在总产能中占比不大，影响有限。

提问 8：（1）原材料芯片哪种最紧张，会不会影响 2 季度交付？（2）采购 MCU 或 IGBT 是公司自己谈价格拿货，还是整机厂指定好？（3）国产替代，有没有用国内的芯片？

回复：（1）ST、TI 的比较紧张，客户计划性比较好的，我们已经做好了备货和锁价安排，对我们有影响的是相对需求管理不好的、临时增加订单的，预计 2 季度计划内订单完成没问题，3 季度有部分备货；（2）90% 以上是我们自主采购，部分客户会指定品牌、用量大的会谈价，这种在我们公司占比少，将来趋势是越来越多由我们自主采购，我们的量越来越大，自主能力越来越强；（3）MCU 用了不少国内的，

	<p>IGBT 目前有小部分在试用；MCU 我们的要求并不高，对功率器件 IGBT、MOS 管等涉及产品性能的，要求比较高。</p> <p>提问 9：经营费用率下降是可以持续吗？</p> <p>回复：已有客户做深做透，销售费用率预期是下降趋势；研发投入分老业务、新业务的投入，老业务投入随着规模增长会下降，新业务中我们看好的新机会，不排除会加大投入；管理费用率，前几年组织体系、流程等方面投了很多，未来随规模提升，只要做优化，预期是下降趋势。</p> <p>提问 10：工具 BMS 放在工具还是锂电？</p> <p>回复：放在工具里，按行业维度大于产品的统计思路，用在哪个行业，就统计在哪个行业收入。</p> <p>提问 11：毛利率上升的原因？</p> <p>回复：公司四大行业收入结构持续优化，工具收入占比提升，同时家电品类中创新产品和高附加值占比提升。</p> <p>提问 12：我们在工具行业的增速来源？</p> <p>回复：公司“三电一网”的技术布局，非常契合工具行业的需求，客户突破后在上量过程，除了 PCBA 之外还可以深耕、深挖机会，工具市场虽然不比家电大，我们在行业内还是比较有竞争优势，机电一体化、无绳化发展，我们的布局符合产业发展，希望把控制器的优势打造至最强。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 26 日、27 日