

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5月11日、12日、13日投资者关系活动记录表

编号：2021008

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： <u>现场调研、电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	贝莱德基金管理有限公司； 凯基证券股份有限公司； 嘉实基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、易方达基金管理有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、大家资产管理公司、富国基金管理有限公司、上海复胜资产管理合伙企业、中信建投证券股份有限公司、国开证券股份有限公司、广东洪昌私募证券投资基金管理有限公司、红塔红土基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、华夏理财有限责任公司、建信基金管理有限责任公司、鹏华基金管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、前海开源基金管理有限公司、日兴资产管理股份有限公司、朱雀基金管理有限公司、新华资产管理股份有限公司、第一北京投资有限公司、合众资产管理股份有限公司； HIGHCLERE。

时间	<p>2021年5月11日，8:30-11:00、15:00-16:00；</p> <p>2021年5月12日，15:30-17:30；</p> <p>2021年5月13日，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>集团供应链总监：郭银飞</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。</p> <p>三、全球芯片缺货情况分享</p> <p>供需不平衡导致上游材料供应紧张、涨价等情形出现，主要表现如下：</p>

第一阶段：2019 年贸易战，由于对华为、中兴的制裁，导致华为前瞻性的备货，政府也开始提倡芯片国产化，这一阶段对我们影响是有限，我们产品中芯片以 MCU 为主，而且数量不像是手机需求量那么大。

第二个阶段：疫情爆发，美国、日本、马来西亚半导体产能受限，因为中国需求相对比较重要，也很快对中国放开。疫情在欧美蔓延后，到居家隔离，对市场预判比较悲观，对于汽车相对保守，汽车供应的产能就没有释放出来。

中国的疫情导致小家电快速发展，欧美的疫情工具快速发展，我们也正是基于对整个市场的预判，所以备了很多货，保障了客户的交付安全。

5G 以及新能源汽车发展需求，以及市场的恐慌加剧，导致成了整个缺货在不断的加剧。根据对供需的预判及前瞻性研究，目前的备货能够满足今年二季度交付，因上游新增产能的释放需要一年左右时间，预期供应紧张到明年才会缓和。

四、回答调研提问，主要问答简述如下：

提问 1: 工具一季度有不错增长，公司在工具领域新的突破和进展？TTI 这个客户是怎么看待不同的供应商，不同供应商之间的竞争情况？

回复：我们有四大业务方向，工具是重要方向之一，除了 TTI 之外，还有很多其他的工具客户，目前跟电动工具前 10 名都有合作，随着工具行业油转电、有绳转无绳发展，需要我们这样的企业参与。我们认为工具行业增速快于家电增速，从现在来看外资客户比较多，它的应用更多的是在西方国家，但是我们觉得未来在中国也会越来越多，因为现在中国的人工也越来越贵，有好多人都愿意去干体力活，电动工具作用是提高人劳动的效率。我们认为电动工具未来市场前景是非常不错的，在公司的战略里，工具板块不会亚于家

电板块。我们认为工具行业未来可期。

TTI 并不是一个成本型客户，是创新型的客户，行业内做 TTI 的上市公司同行也挺多，TTI 更侧重于供应商能够给他带来的价值，这种价值包含创新、快速交付等一系列的价值。TTI 公司本身的增长速度也很快，它的增长也需要供应商的支持。对供应商的管理，对份额的限制，我们认为大部分是在成熟期，在快速成长期不会过于严格限制。

提问 2: 怎么看行业竞争格局及公司的竞争优势？行业内上市公司多，利润率不高，门槛不高？

回复：我们公司的使命是用智能控制技术为客户创造价值，从而实现我们的价值。因为下游应用领域多，智能控制行业呈现是比较分散的，智能控制是智能设备的必需品，为下游整机赋能，并不附属于其中某一个应用的行业。我们认为行业竞争的本质是技术创新，我们的价值并不在于制造环节。

我们认为行业门槛并不低，可能做几个亿的门槛不高，但是想要做大还是有一定门槛，定制化产品的管理复杂性高，成为百亿、千亿企业的门槛更高，行业内也难有跨界做到很大规模的，一般需要 5-10 年甚至更多年的积累。

我们是 TOB 的企业，一般毛利率不会过高，未来随着公司行业结构、产品结构的改善，毛利率预期会逐步提升。

提问 3: 公司向新能源汽车领域或向下游拓展的想法？

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；不排除向下游拓展，可能会选择某些不与客户产生竞争的领域尝试，随着销售渠道扁平化发展，为创新型企业发展带来机遇，创新将是未来产品的痛点，能触动消费者痛点的就可能会买。

提问 4: 我们的 T-SMART 中平台是集成到产品还是独立的？跟涂鸦是否类似？

回复：大部分是集成的，定位不同，我们的 T-SMART 平台主要是为下游整机客户赋能，是智能控制器产品的延伸。

提问 5：研发人员分布？平均薪资？工作年限、资历？我们研发投入行业最高的原因？怎么构建护城河？

回复：研发人员分布大致为基础技术 20%、通用平台 20%、应用技术开发 60%；研发人员从结构上看，从原有单片机控制为主发展至对 AI、5G、IOT 新技术研发需求，薪资是呈上涨趋势，除了工资、项目奖等，大部分也有覆盖股权激励，员工士气高，归属感较强，离职率较低。

我们研发投入高一方面是体量增长，公司的客户数量和产品种类都比较多，另外和公司的战略选择相关，选择需要我们提供技术创新、产品开发的客户，倾向于进入蓝海市场。

控制器从原来的本地功能实现，到多种技术的融合，并不是简单的加总，需要技术积累和应用理解，将来会通过知识产权保护、对产品平台打造、技术融合的积累来增强竞争力。

提问 6：公司多品类、小批量的业务形态，人均产值的上限？管理边界？

回复：公司每年有人效提升的目标指引，未来通过自动化设备、柔性生产、数字化管理等方式逐渐提升人效；另外随着公司产品平台的数量增加，人均产值也会逐渐提升。

公司梳理包括 DSTE、MM、IPD 等八大业务流程，打造以客户为中心的流程型组织，推动流程变革，保证业务在内部快速有效运行，组织形式从事业部向矩阵式组织发展，管理扁平化发展，不断提升效率。

提问 7：产能为什么需要各地布局、海外布局？

回复：智能控制器是客户整机里面交付时间最长的部件。在国内目前布局了珠三角、长三角，主要看周边的客户覆盖度，我们的产品开发阶段也需要很多的面对面沟通，技术人

	<p>员、生产需要密切交流，海外布局主要是贴近客户及对本地市场需求的考虑。</p> <p>提问 8：涨价传导比例？芯片材料主要采购地？国产替代的比例？国产的质量是否有影响，是客户主导替代吗？</p> <p>回复：新产品及增量订单会传导，是成本加成模式，在目前供应紧张的态势下，我们的理念是共度难关、价值共享，不同客户会有不同策略，客户会更看重供应的安全，在合理范围内，客户能够接受价格随行就市。</p> <p>MCU 主要采购有美国、日本、德国，电源 IC 采购有国产、台湾；目前国产替代在 30%以内，未来希望持续提升。国产有成本优势，替换前会做产品质量测试、客户测试，基本由我们主导测试认证替代。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 11 日、12 日、13 日