

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2022年5月16日、17日、18日、19日投资者关系活动记录表

编号：2022009

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 其他： <u>电话会议+现场会议</u>
参与单位名称	中金资管，景林资产； 腾跃基金； 中金证券、高毅资本； 银华基金； 天风证券、广发基金。
时间	5月16日 下午 15:00-16:00、16:00-17:00； 5月17日 下午 15:00-16:00； 5月18日 下午 14:00-16:00； 5月19日 上午 9:00-10:00、10:45-11:45.
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

投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者提出的问题及公司回复情况： 问题 1： 疫情之后，公司的竞争力有所提升，请介绍一下现阶段几个板块下游的需求情况？ 回复： 工具板块： 虽然短期外部有美国加息传导到房地产从而对购买力的担忧，但工具板块的整体成长逻辑未发生变化。一方面是应用场景拓展带来的增量市场，如电动工具到园林工具到OPE应用。另一方面，无绳化、锂电化所带来的技术升级，对存量市场的技术升级。工具应用市场是千亿级的市场，目前体量还远没有到天花板，或者说是掉头下降，不论外部环境、贸易争端如何演变，但下游需求没有发生本质变化，我们对整个工具板块未来几年复合 30%+的增速预期没有改变，年度间增速会因外部环境有波动，对企业来讲，增速有弹性是正常的。虽然部分工具客户降低了其本身 2022 年的增速预期，电动工具应用市场在北美、欧洲市场的占有率比较高，电动工具板块可能增速会略有下滑，但是在其他一些新平台如割草机器人、园林工具、新兴市场的增速还不错，公司已有的技术积累能很好的匹配客户相应新平台，从这两方面看工具板块还是具备成长性的。 家电板块是公司的基础业务，板块增速一直高于家电行业平均增速。增长主要是品类多，不同时期，会有不同产品、需求出来，今年会有结构性机会，比如印度市场，因天气原因，空调超预期增长。增长来源于：一、传统市场增份额：在原有大客户方面，我们的市占率不高，在合理利润前提下，我们会尽力拓展传统业务在大客户端的份额。二、增量市场快速实现商业成功并推向市场增厚利润，创新品类像智能设备、厨房电器、空净产品、服务机器人等，增长是比较迅猛的。 新能源板块： 储能的增长比较明确。在储能这一块主要是围绕户用储能以及便携式储能快速成长。 在绿色出行这一块，汽车电子领域，主要是提供充电桩、充电枪的控制器以及汽车电子水泵控制器、直流无刷电机，预期今年会有不错的增长，新能源板块预期是会实现高于公司平均增速的增长。 从产业的角度，今年的形势依然比较严峻，但我们认为最难的时候
----------------------	--

已经过去了。下半年来看，欧洲的需求虽然受到影响，尤其是战争对购买力的影响以及对生产要素涨价带来的成本提升，在欧洲出现了结构性需求，比方说能源、逆变器、家庭储能，需求还是比较强劲的。这一块正好是公司一个重要的布局方向。对于美国市场，我们认为依然有较强的消费能力，我们这些产品是属于一些日常消费品，也不会被制裁，所以我们对美国市场谨慎看好。对国内市场来讲，随着疫情稳定，上海逐步复工复产，国家对稳定需求增长，包括稳经济、刺激消费的动作和政策导向非常明确，我们对整个下半年国内的经济复苏比较看好。我们在年初也制定了面向国内外市场的开拓策略、降成本的方案，应对下半年可能出现的需求增长放缓的情况，加强在存量市场竞争力；如果市场需求超预期反弹，我们也做好了产能的准备。

问题 2：请介绍下目前缺芯、大宗涨价对公司的影响？毛利水平会受到什么影响？

回复：供需方面，很多家电、工具板块的头部客户是国际大客户，优选欧美芯片。目前海外进口芯片供应短缺逐步缓解，价格企稳，暂未出现大幅下降。其他原材料，比如MLCC、PCB等价格已逐步下降。第二季度的毛利率，因为还有一些高价存货进入成本，毛利率环比有望提升。未来随着原材料的供应市场逐步缓解，成本压力下降，毛利率有望逐季改善。

问题 3：汇率对公司整体毛利、净利率水平的影响如何？

回复：由于公司出口业务占比较高，人民币贬值，对公司毛利率、净利率都会产生积极的影响。

问题 4：假如未来原材料价格逐步下降，下游降价的传导机制大概是什么情况？

回复：对于新产品，以现在的市场情况进行定价；老产品已经拿到的订单不太可能降价。三季度，如果原材料价格降价之后，可能我们当季度利润会受益。材料端的价格传导到订单价格，不管是涨价还是降价，大约有一个季度左右的传导周期。

问题 5：新能源业务跟传统的电动工具、家电业务，在市场竞争上、

	产品竞争力上来讲，有什么大的不同？ 回复：相比家电、工具业务，公司的新能源业务产品线更丰富、产品形态多元，公司在新能源领域具备逆变器、电芯、电池管理系统、电池包、换电柜、PACK 等产品和完整的系统解决方案能力。在新能源板块，汽车充电桩、充电枪的控制器和便携式储能逆变器的产品形态都是 PCBA，生产模式跟家电、工具板块的控制器比较类似。家庭储能更多是提供产品解决方案，它的壁垒及竞争优势会更强。家庭储能单体价值量高，规模优势更明显。近年来增速也比较快。 问题 6：在逆变器领域，跟传统的逆变器厂商之间有什么优势？布局逆变器是基于什么考虑？如何看待越来越多的厂商进入逆变器领域带来的竞争？我们主要竞争对手是哪几家？ 回复：逆变器属于电源的一部分，电源有广泛的应用市场，我们做电源积累了 5~6 年，除了控制技术之外还需要功率电子技术。我们便携式储能客户，市占率排名靠前，我们占据了绝对份额，这与拓邦的技术、品质、交付的稳定性、保供的安全性及公司综合运营能力分不开。 现在有很多的公司在做，说明这个行业空间需求大。每家公司各有各的优势，我们的产品在市场供应能力、产品理解、技术融合和市场定位来看，有一定的优势。逆变器下游应用广，有面向用户端、面向发电端的，不同领域都有友商在做。我们的产品覆盖 100W-10KW，中小功率方面优势明显，我们聚焦的便携式储能领域先发优势和技术优势较为突出，今年有望实现倍增。
附件清单 (如有)	无
日期	5 月 16 日、17 日、18 日、19 日