

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7月26日、27日投资者关系活动记录表

编号：2022014

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>电话会议+现场会议</u>
<b>参与单位名称</b>	<p><b>7月26日：</b>天风证券、中信建投、中泰证券、国信证券、中信证券、中金证券、华创证券、国泰君安证券、海通证券、华泰证券、申万宏源证券、长江证券、国盛证券、国金证券、光大证券、东吴证券、西南证券、花旗银行、万联证券、长城证券。</p> <p><b>7月27日 上午：</b>华创证券、兴证全球基金、信达澳银基金、融通基金、德邦证券自营部、嘉实基金、留仁资管、正圆投资、东方证券自营部、兴业基金、东方阿尔法基金、汇丰晋信基金、三耕基金、恒越基金、上海高毅资管、太平资管、point 72、国联安基金、浦银安盛基金、上银基金、淳厚基金、中信保诚基金、交银施罗德基金、复奕投资管理、上银基金、瑞万通博、三耕基金、遵道资管、渤海汇金证券资管、路博迈基金、恒泰证券、国泰君安证券资管、森锦投资、上投摩根基金、平安资产、诺德基金、西南证券资管、广发基金、沅沛投资、太平基金、金广资管、浙商证券资管、长城基金、国都证券（自营）、亘曦资管、上海同犇投资、玄元投资、明亚基金、景林资管、太平基金、磐厚投资、五矿证券、华创证券自营、中意资管、西部利得基金、红土创新资管、诺</p>

安基金、中信建投证券、光大证券资管、中国人保资、南方基金、中国人寿资管、恒越基金、国信证券投资部、财信证券、凯丰投资、汐泰投资、新华资产管理、翎展私募基金、华福证券（资管）、仁桥（北京）资管、安信证券资管、共同基金、东吴基金。

**7月27日 下午：**安信证券、永安资管、中融基金。

**7月27日 下午：**天风证券、华安财保资管、景泰利丰资管、元葵资管、笃诚投资、源乘投资、FIL Investments International、盘京资本、晋江和铭资管、正圆投资、天朗资产管理、朋元资产管理、Point72、华杉投资、平安基金、鑿石私募基金、银叶投资、兴健资管、天时开元基金、聆泽投资、唐融投资、国华人寿、中银基金、国联安基金、光大证券（自营）、红华资管、中金资管、宁泉资管、澄怀投资、行健资本、德邦资管、海富通基金、鼎萨投资、建信基金、浦银安盛基金、东方证券、纳盈私募证券投资基金、赋格投资、交银施罗德基金、万家基金、生命保险资管、寻常投资、海通证券、博时基金、鼎萨投资、千合资本、崇山投资、高毅资管、华融证券资管部、富安达基金、颐和久富投资、国泰基金、兴业证券自营、华福证券、卓尚资管、国泰君安资管、禾永投资、睿远基金、聆泽投资、新华养老保险、华夏财富创新投资、丰岭资本、景熙资管、招商证券资管、创金合信基金、枫池资管、展博投资、共青城意志力私募基金、平安资管、登程资管、昊晟投资、天弘基金、建信养老金、中银国际证券、农银理财、幸福人寿保险、乾惕投资管理、九泰基金、平安基金、兴业银行资管部、西藏合众易晟投资、Teng Yue Partners LP、格林基金、Hony Goldstream Capital、恒越基金、招商证券自营部、上银基金、金科投资、理凡投资、涌峰投资、智诚海威投资管理、拾年投资、嘉实基金、盈峰资本、汇泉基金、中庚基金、信泰人寿、华林证券资管、鸿道投资、高翊投资、太平养老、添橙投资、Parantoux Capital、赢动私募基金、淳厚基金、富国基金、里思资管、光大保德信基金、东莞证券资管部、红土创新基金、红塔红土基金、理成资管、国金证券自营、泉汐投资、米仓资本、贤盛投资、Rays Capital、理凡投资、泽铭投资、中泰证券自营、进崑投资、广发银行理财、易同投资。

时间	7月26日 下午 20:00-21:00; 7月27日 上午 9:00-10:00、下午: 13:30-14:50; 15:00-16:00
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	<p><b>一、2022年半年度业绩解读:</b></p> <p>2022年上半年公司实现收入 42.28 亿元, 同比增长 16.02%, 归母净利润 2.47 亿元, 同比下降 42.43%, 扣非净利润 2.05 亿元, 同比下降 36.00%。2 季度单季实现销售收入 23.6 亿, 同比增长 21.3%, 环比增长 26.3%, 扣非净利润同比下降 11.45%, 降幅大幅收窄, 环比一季度增长 155% 。</p> <p>2022 上半年, 疫情+战争+通胀, 对制造业来说非常艰难。上半年国内多地疫情反复, 一季度公司总部所在地深圳石岩经历了两波疫情, 生产经营受到一定程度的影响, 二季度上海及周边疫情, 影响面更广, “长三角”客户及上游半导体供应均受到了不同程度的影响。从年初开始, 董事会决策很明确, 要求管理层及全体员工, 面向疫情, 我们绝对不能躺平, 在确保安全的情况下, 尽全力和政府沟通、保证员工安全的情况下复工复产。</p> <p>我们利用国内多地产能布局及海外工厂的优势, 优化产能的调配, 增加对紧缺物料的备货, 最大程度保障了客户订单的及时交付。</p> <p>上半年, 尤其在 4 月份时, 公司整个的供应链受到了非常大的挑战, 物料的恐慌性短缺及非理性涨价。现在来看虽然有所缓解, 但在当时尤其是在四五月份上海疫情很严重的时候, 大家不知道这个疫情什么时候可以结束, 我们只能尽可能多的去备一些物料, 来应对未来可能发生的紧急状况。因此从目前来看, 疫情的后遗症就是公司还是有一定的库存和成本的压力。</p> <p>从宏观经济的影响来看, 从 2020 年疫情开始, 大家都非常担心下游的需求。有时候一个行业新闻就能引起资本市场的恐慌。站在实体经济</p>

的角度，对外部环境波动的反映会平稳一些。公司作为产业链的中游，还是有一定的缓冲能力，来对抗和调节宏观经济造成的不利影响。站在当下的时点，我们认为从去年下半年到今年到未来两至三年，外部的宏观环境可能会面临动荡和不确定性，未来我们都要去适应这种外部环境。

## 二、投资者提出的问题及公司回复情况：

**问题 1：公司工具、新能源板块半年度毛利率同比下降较多，主要受哪些因素影响？毛利率三季度会不会有一个比较明显的拐点？**

回复：公司半年度毛利率同比下降，主要是材料成本和产品结构的影响，（1）上半年受疫情等外部环境的影响，公司备了比较多的安全库存，随着高价材料上半年进入成本，因此材料降价形成的毛利率提升不明显；（2）新能源部分正极材料、负极材料上半年涨幅大，对该板块毛利率影响较大，上半年随着通信备电订单交付，对新能源板块毛利率有一定影响；（3）进口芯片的价格企稳和回落，并没有回落到涨价前的水平，因此上半年来看，不会那么快的反映到我们的毛利端。

公司产品的综合毛利率主要跟 3 个因素相关：包括产品结构、汇率、材料成本，基于目前外部环境稳定、材料相对稳定。随着公司内部新品的推出、内部供应链管理经验的积累，降本增效工作在下半年会有初显成效，我们认为三季度的毛利率具备向上空间。目前看汇率对下半年的毛利的影响不大，内部产品的结构对毛利影响比较大。三季度有望环比有所提升。

**问题 2：新能源业务整体的进展情况？新能源板块全年预期增速如何？储能的增速情况如何？**

回复：作为公司培育了多年的成长的业务，增长的逻辑是围绕锂电池的应用，在各种场景提供解决方案，在这个板块公司“四电一网”技术应用最为完整，我们产品包括逆变器、电芯、电池管理系统、电池包、换电柜、PACK 等产品 and 完整的系统解决方案能力。随着低碳化所带来

的历史机遇，欧洲地区因战争、恶劣天气所造成能源的紧张，我们认为对于这种能源、户用储能、便携式储能各方面的需求，未来几年预期还会延续高增长态势，新能源业务的应用领域较多，户用储能、便携式储能是今年增长的主力，通讯备电有望获取持续订单，整体会根据产能逐步交付。我们的产品布局，在这些领域的应用空间还很大。

上半年新能源板块实现了 60%+的增速，预计全年会有 50%+的增速；其中储能增速更快，超过新能源板块整体增速。

**问题 3：新能源产能是怎么规划的，南通基地前预期投产的情况？**

回复：新能源中控制器产品的产能是充足的，电芯产能短期较为紧张，原来计划在惠州新增电池及电机的产能，因惠州拿地延期，为满足应用市场快速增长的需求，产能建设转移到南通。上半年疫情影响，上海及华东地区生产、施工均受到限制，南通投产延期。目前随着疫情逐步稳定，公司正在积极与政府部门协调。今年新能源电芯产能会通过租赁、外包的方式补足，目前设备采购、人员招聘在稳步推进。未来随着惠州二期、南通产能投入，之后产能压力会逐渐变小。

**问题 4：一季度和二季度的几块主要业务收入增速？**

回复：整体来看的话，家电和工具的增速都不算特别快，新能源这个板块二季度增长最快，因为一季度受疫情物流等影响，有些货没有及时运出。

**问题 5：电动工具板块需求如何？**

回复：去年基数比较高，去年受外部环境影响，客户端也储备了一定的库存，因此公司在制定今年工具预算也考虑了基数的影响，对全年预期增速设定不高。今年上半年渠道库存基本出清，今年下半年到明年除了欧美之外的市场渗透率很低，同时很多工具的周边应用场景如加热、娱乐等，能产生新的需求，产品的边界会打开。

我们在第一大客户之外客户市占率都不算高，同一个客户的不同地

区、不同产品品类增速都不同，我们希望用已有的基数积累找到适用平台，提升份额，未来 3-5 年工具的增长没有看到天花板。

**问题 6：二季度经营性现金流量净额环比一季度下降的原因是什么？公司去库存策略如何？**

回复：二季度收入增加，体现在报表上主要是应收账款。在二季度，公司收的是一季度的货款，付的是三季度及以后的预付款；公司一季度受疫情影响收入不高，按照历年情况三季度可能是销售旺季。因此在二季度，因为疫情恐慌，备了一些物料，采购和出清正好错配；经营性活动现金流环比下降是相对正常的。

库存要看结构，一、随着业务的自然增长，会进行原材料备货，存货会增加；二是为了保障交付，一季度除了原材料，也有成品库存，这部分成品库存二季度在下降；三是受疫情影响，目前深圳有可能加重，我们会增加因疫情常态化带来的战备库存，以应对供应不足的问题。所以目前库存没有大幅下降。

**问题 7：请介绍下前期布局的新增产能的投产进度情况？**

回复：公司产能主力在惠州，目前是满产状态，海外产能占总体 10% 左右，越南一期满产，越南二期、印度、宁波处于爬坡期，今年会贡献部分产能；南通、罗马尼亚、墨西哥今年主要处于建设期，不会有太多产能，目前控制器产能充足，短期紧缺的电芯产能主要通过外租、外协方式解决；随着惠州二期、宁波、南通的产能释放，压力会逐渐变小。

**问题 8：海外宏观经济可能会有衰退，会不会对海外的户用储能市场有一些影响？**

回复：储能板块的增长刚刚开始，这个板块的景气度下半年不会有问题，需求不用担心，现在主要的问题是电芯产能，但控制器的产能是没问题的。对于这个板块，我们下半年就是要全公司集中精力保产能。

**问题 9：家电板块上半年实现了不错的成绩，请问主要是哪些客户有突破？下半年家电板块的增速预期如何？**

回复：公司在家电板块深耕 20 多年，家电整体行业增速放缓的情况下，上半年还是实现了一个不错的增长，二季度环比一季度在加速改善。主要原因是公司在海外市场以及大客户的开拓还是不错的，客户的数量和体量都在加大，创新的产品也在不断涌现，以空调、洁净产品以及服务机器人为代表的品类增长还是比较迅猛的，打开了整个家电板块的增长空间。公司多产品类布局的能力和优势在逐步体现。随着政策利好释放，家电板块全年有望可以保持现有增速。

**会议总结：**上半年，公司收入实现了 16% 的增长，低于年初预期。但在目前疫情反复的情况下，公司管理层及员工尽最大的努力保证了交付。从下半年的情况来看，公司虽然还会面对较复杂的环境和困难，但我们对完成股权激励目标充满信心。

从利润端来看的话，全员建立降本意识，预期下半年公司的各项降本效益会逐步体现。即使在经济景气度下行的情况下，能够通过开源节流、成本控制等方式来促进公司的稳定增长。

展望明年后年，我们认为只要熬过了今年，迈过收入百亿大关，我们的整体抗风险能力、市场的获取能力都会提升。我们认为公司管理层和员工对市场的敏感度在近几年复杂环境下得到了不错的进步。对于未来，我们长期看好公司在未来的成长，希望各位投资者长期关注公司。

附件清单 (如有)	无
日期	7月26日、7月27日