

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2023 年年度网上业绩说明会活动记录表

编号：2024004

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 checked="" 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"/> 其他：
参与单位名称	线上投资者
时间	4 月 12 日：15:00-17:00
地点	同花顺路演平台
上市公司接待人员姓名	董事长：武永强 董事会秘书：文朝晖 财务总监：罗木晨 独立董事：李序蒙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>问题 1：公司和华为合作有哪些？</p> <p>回复：公司与客户在鸿蒙生态、新能源汽车等领域有直接或间接合作，具体合作项目属于公司商业秘密，不便披露，请您见谅。感谢您的关注。</p> <p>问题 2：公司 2023 年现金流情况？</p>

回复：2023 年度，公司实现经营活动现金流量净额为 14.66 亿元，较上年增长 198.53%。2023 年公司在销售回款、库存控制、账期管理上进行了优化，加快现金回流。

问题 3：大宗商品涨价对公司成长有影响吗？公司受芯片卡脖子影响么？24 年新的增长点主要有哪些？

回复：大宗商品涨价对公司影响有限，公司所生产的产品多属于民用产品，不受芯片卡脖子影响。2024 年，家电和工具板块有望恢复增速，新能源板块随着新品类推向市场，将加快成长。谢谢！

问题 4：咱们公司 2024 年有哪些重要战略啊？未来发展如何展望呢？

回复：您好，公司战略方向明确，2024 年将围绕重启增长的目标来实施，包括加速市场出海、加快新能源业务发展、加速打造智能化拳头产品等重点战略；2023 年受下游行业去库存及需求影响，短期内增速放缓，长期来看公司所处的智能控制行业应用空间广阔，随着公司综合竞争力的增强，未来的经营质量、收入质量，利润质量预计都会逐年提升。

问题 5：公司一季度报环比趋势如何？

回复：一季度经营良好，一季度报告将于 4 月 23 日披露，具体业绩情况请您届时查阅公告！

问题 6：公司 2023 年毛利率的变化及国内外差异原因？

回复：您好，公司 2023 年毛利率 22.31%，同比提升 2.17 个百分点，四个行业毛利率均同比上升，其中工具、家电分别同比提升 3.25 个百分点、2.45 个百分点。国内外毛利率差异主要是公司出口业务收入占比略高于国内，出口产品相对复杂度和价值量高；同时，公司积极搭建海外供应及业务运营能力，具备行业竞争优势；公司的海外业务以美元定价为主，出口业务相对受益。

问题 7：拓邦目前怎么看欧美地区家电、工具行业的补库需求如何？这是不是公司未来业绩的催化剂？

回复：您好，家电、工具产品属于生活中的必需品，随着整机厂

库存消耗，需求逐步恢复及新产品的推出，将加快对公司控制器等产品需求，同时公司也将积极抓住能源变革、低碳转型下的新能源业务机会，共同促进业务发展。

问题 8：请问股东今年有没有减持计划？

回复：公司目前未收到股东的减持计划。

问题 9：之前的股权激励计划完不成，会考虑修改股权激励计划细则吗？另外回购了不少的股票，有没有考虑注销一部分？

回复：2021 年股权激励已终止，如有新的股权激励计划，将会及时公告。股权激励是公司一项中长期激励机制，如果没有回购的股份，实施股权激励也是需要增发股份的。公司回购股票，彰显对未来发展的信心，回购的股票用于新一期股权激励或注销后增发实施股权激励，对于公司权益是没有影响的。

问题 10：拓邦 2024，出海成龙。

回复：感谢您的关注和期待！

问题 11：贵司在充电桩方面有成熟且前沿的技术方案，是否有与新能源品牌车企进行深入合作的战略部署？

回复：充电桩是公司的重要业务方向之一，公司的新能源汽车充电产品已从交流充电发展到直流充电、高压快充、液冷超充、储充一体等产品，目前已落成多个光储充示范项目，解决新能源车充电场景需求，已与新能源品牌车企合作并供货。感谢您的关注！

问题 12：我持拓邦已有多多年，希望公司注重分红，给股东带来回报。

回复：感谢您的长期持有和对公司的认可。自上市以来，公司结合所处发展环境、发展状态，坚持定期分红，2007 年至 2022 年度，公司已累计分红 6.79 亿元；根据 2023 年年度分红预案，公司预计每 10 股分红 0.6 元。未来，公司将努力提升经营业绩，积极回报股东。感谢您的关注。

问题 13: 年报中提到会合理利用各种筹集资金的途径筹集公司发展所需要的资金。请问目前公司产能是否饱和呢，2024 年是否会通过定向增发股票的方式融资？

回复：因公司全球化战略的实施，目前产能利用率还有提升空间，2024 年暂时没有定向增发股票融资的计划。感谢您的关注！

问题 14: 新能源车储充进展怎么样？

回复：公司的新能源汽车充电产品已从交流充电发展到直流充电、高压快充等产品且实现成熟量产。在目前新能源车快速增长的背景下，为满足日益增长的充电需求，公司提供“光储充”一体化的场景解决方案，目前已落成多个光储充示范项目，并继续拓展相关市场机会。

问题 15: 公司把新能源视作非常重要的增长点，但 2023 年整个新能源行业一直处于出清的阶段，请问公司怎么定位 2024 年的新能源行业整体趋势和公司所在储能行业的地位？

回复：新能源行业，我们虽然属于后进入者，但这个行业的应用才刚开始，我们“一芯 3S”（电芯、BMS、PCS、EMS）的技术布局，将有利于我们在不同的场景提供解决方案。如在分布式电站、工商储场景为客户提供 BMS 产品，在新能源车充电场景提供充电桩及光储充解决方案。2023 年电池产能过剩，对锂电池的业务拓展和盈利短期会有挑战，但随着锂电池技术进步及成本下降，场景应用的渗透率在快速提升。2024 年随着新产品推向市场，我们的行业地位及市占率将会得到进一步提升。感谢您的关注！

问题 16: 支持你们股票两年了吧，跌成马了。

回复：感谢您的支持！确实这两年资本市场的估值水平在下降，风险容忍度下降；同时受外部环境的影响，公司收入虽然实现了 11 年的连续增长，对新业务投入加大，盈利能力提升不大，公司的行业地位、产品竞争力在逐年提升，未来希望能有好的业绩，回报您的长期支持！

问题 17：作为公司长期持有股东，一直以来都看好公司的发展，也期待公司能有更好的分红政策给到投资者，请问公司在业绩向上的发展阶段有打算提升分红吗？

回复：感谢您对拓邦一直以来的关注和支持。公司按照上市公司分红规则及内部制定的分红政策履行分红义务，现阶段公司仍处于成长期，需要保持一定比例现金流保障各项业务拓展，高比例分红暂不适用公司发展阶段。未来，公司将努力提升经营业绩，积极回报股东。感谢您的关注！

问题 18：一季度业务开展情况如何？业绩增长大嘛？

回复：一季度经营良好，一季度报告将于 4 月 23 日披露，具体业绩情况请您届时查阅公告。

问题 19：请问随着公司新能源板块的收入占比越来越大，是否会对毛利率造成一定的影响？

回复：新能源板块的产品主要包括控制器及部件、整机及系统两大类，目前受锂电池库存的影响，短期毛利率略低于公司平均毛利率，未来随着上游供应稳定，新品占比的提升，毛利率还有提升空间，对公司总体毛利率影响不大。感谢您的关注！

问题 20：拓邦 2024 年业绩增长的主体是公司哪部分业务？

回复：家电和工具板块是公司的基本盘，在下游去库结束后 2024 年将恢复增长；新能源板块作为公司的成长业务，随着家储、工商储、光储充产品推向市场贡献增量，锂电池产品随着库存出清，将逐步恢复增长。感谢您的关注！

问题 21：公司目前观察到的下游行业景气度情况？公司在工具板块的竞争力情况？

回复：下游行业景气度在恢复。公司在工具板块一直处于很强的领先地位。感谢您的关注！

问题 22：市场收入多年保持增长，为什么股价和公司价值不匹配？作为公司连任独董怎么看？

	<p>回复：拓邦公司一直以来经营稳健，在智能控制领域各项业务行业领先。拓邦公司各项沟通机制顺畅，作为拓邦独立董事，我们通过参与拓邦董事会及下设专门委员会、股东大会等方式履职独立监督义务，为公司发展战略和经营提供建议，维护股东权益；并以审计委员会、战略委员会成员身份参与公司发展方向、战略规划探讨。自担任独董以来，深入了解到拓邦坚持规模增长战略，管理层和员工上下协同、规范经营、营收和利润规模持续提升。公司股价与二级市场预期、外部环境、行业需求、竞争能力等综合因素相关。请您理性投资。</p> <p>问题 23：公司伺服电机，产品种类齐全吗？国产排名第几呢？空心杯和步进电机不错。</p> <p>回复：公司是国内最早从事伺服研发的企业之一，为自动化设备提供驱动器及电机产品，具有混合伺服、交流伺服、低压伺服、高压伺服多类型产品，产品性能优异，在细分领域具有竞争力，在工业机器人领域已实现伺服驱动及空心杯电机的产品应用。感谢您的关注！</p> <p>问题 24：公司未来的增长是不是比较依赖新能源板块？公司如何看待新能源板块的竞争格局以及新能源板块竞争加剧对公司增长的影响？</p> <p>回复：新能源行业是一个增长空间很高的赛道，未来新能源板块会成为公司重要的板块之一，但不会形成很强的依赖关系。新能源行业，我们虽然属于后进入者，但这个行业的应用才刚开始，我们“一芯 3S”（电芯、BMS、PCS、EMS）的技术布局，将有利于我们在不同的场景提供解决方案；如，在分布式电站、工商储场景为客户提供 BMS 产品，在新能源车充电场景提供充电桩及光储充解决方案。2023 年，电池产能过剩，对锂电池的业务拓展和盈利短期会有挑战，但随着锂电池技术进步及成本下降，场景应用的渗透率在快速提升。2024 年，随着新产品推向市场，我们的行业地位及市占率将会得到进一步提升。</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2024 年 4 月 12 日
----	-----------------