

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

## 深圳拓邦股份有限公司

### 2024年7月30日、31日、8月1日投资者关系活动记录表

编号：2024010

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 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： _____
<b>参与单位名称、时间</b>	<b>7月30日：20:30—21:30（电话会议）</b> 天风证券、招商基金、创富兆业、太平资管、中国人保、中金公司、汇丰晋信、承珞投资、睿远基金、海金投资、国联证券、招商证券、德邦基金、华创证券、Regents Capital、长江证券、长城证券、博时基金、笃诚投资、中银基金、鹏华基金、Pictet Asset Management、华安财保、枫瑞资管、筌笠资管、创金合信、道合投资、泉果基金、永赢基金、泰信基金、前海登程、世诚投资、中银国际、Rays Capital、兴合基金、中邮人寿、中欧基金、健顺投资、合众资产、中银国际、花旗、上海人寿、长城财险、圆信永丰、循远资管、中国人寿、彤源投资、银华基金、米仓资管、名禹资管、华夏未来、东方证券、星元投资、正圆投资、国泰基金、富国基金、国泰基金、瑞泉基金、沃胜私募、农银理财、中信建投、泰信基金、合众资管、明世伙伴、成泉资本、诺安基金、新思哲、工银瑞信、国泰君安 <b>7月31日：10:30—11:30（现场会议）</b> 野村证券、Point 72、Barings Asset Management、Franklin Templeton <b>7月31日：14:00—15:00（电话会议）</b>

	<p>国信证券、磐厚动量、招商基金、景顺长城、中银基金、国泰君安、泰康资管、Brilliance Asset Management Limited、海富通、中信建投、国联安基金、合远私募、华泰资管、东方资管、长安基金、摩根基金、诺安基金、南方基金、圆信永丰、大成基金、汇添富、德邦基金、工银瑞信、东方证券、颐和久富、中银理财、诺安基金、红土创新、自然拾贝、国寿安保、国信弘盛、景领投资、禾其投资</p> <p><b>8月1日：9:30—11:30（现场会议）</b></p> <p>嘉实基金、广发证券</p> <p><b>8月1日：15:00—16:00（电话会议）</b></p> <p>仁桥资产、天风证券</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>证券部：杨桥桥、张裕华</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司 2024 年半年度经营情况总结及行业趋势分享</b></p> <p><b>行业情况：</b>2024 年上半年行业景气度回暖，库存水平基本回归正常，行业供需回到正常有序的状态。公司继续坚持高质量发展战略，通过加大技术创新力度、增强产品力、提升内部运营能力，加速市场出海、加大新兴产业领域应用，扩大与头部客户的合作，稳住并提升市场份额。报告期内各业务板块均实现收入和毛利率的双增长。</p> <p><b>财务指标：</b>公司上半年实现营业收入 50.16 亿元，同比增长 17.85%；实现归母净利润 3.89 亿元，同比增长 50.68%，扣非净利润 3.73 亿元，同比增长 46.85%。其中，二季度实现收入 26.98 亿元，创单季度收入新高，同比增长 19.31%，环比增速稳中加快。</p> <p><b>收入结构：</b>公司外销收入占比为 65%，但不全部来自于海外生产基地。报告期内，公司越南、印度、墨西哥、罗马尼亚各海外基地的收入合计 10.11 亿元，同比增长 72.65%，占总收入的比例约 20.16%，占公司外销收入的比约 31%，是公司国际化开展以来有序推进的经营结果。</p> <p><b>盈利能力：</b>上半年毛利率实现 23.90%，同比提升 2.32 个百分点，各</p>

业务板块毛利率同比均有提升。二季度单季度毛利率 24.10%，保持环比增长趋势。毛利的持续提升既来自于老业务的降本增效、新业务的技术创新，也有人民币贬值带来的收益。2024 年半年度累计和去年半年度累计汇兑收益相差不大。2024 年 2 季度同比汇兑收益大幅下降的情况下实现了扣非利润的大幅增长，盈利能力快速提升。

公司上半年实现 7.44%的扣非净利率，同比提升 1.47 个百分点；经营活动净现金流实现 4.7 亿元，其中二季度经营活动现金净流量实现 3.71 亿元，环比一季度大幅增长 272.82%。一季度主要因需求增加，支付员工奖金、公司采购原材料支出增加，二季度公司采购原材料支出及支付给员工薪酬环比减少，实现经营活动净现金流环比大幅增长。

**各业务板块进展：**工具是公司第一大板块，上半年公司工具板块实现收入 19.6 亿，同比增长 21%，继续保持行业领先优势，在各业务板块中增速最高，收入占比最大。占总收入的比重从 2023 年度的 36.05%提升至报告期末的 39.05%。头部客户注重加快供应链转型，公司积极拓展全球供应能力，实现头部客户份额的稳定及增长。同时，公司加速产品创新，以便更快速满足市场和客户对高效能电动工具的需求，尤其是欧美市场对产品能耗的高要求；在多元化供应情况下，公司技术定位可匹配客户的需求，帮助客户能耗的下降，有利于公司开拓海外市场。

家电板块上半年实现收入 17.7 亿，同比增长 18%。聚焦家电领域中高成长、高附加值市场，抓住智能化和低碳化产品升级机会，拓展智能家居、智能楼宇、新风机、商用洗地机和机器人等增量市场应用，公司家电业务增速优于下游整体增速。

新能源板块上半年实现收入 10.4 亿，增速 13.7%，略低于公司平均增速。锂电池需求恢复，但由于单价的下降，整体收入同比下降。同时由于锂电池技术的成熟及成本的下降，加速了应用市场的发展。公司继续深耕原有户储领域（含家储和便携储以及其他细分市场），同时大力拓展工商储、大储以及光储充应用领域的市场机会。目前产品有序推向市场，逐步贡献增量。新能源板块是公司未来 2-3 年非常重要的增长来源。

## 二、投资者提出的问题及公司回复情况

**问题 1：工具板块订单能见度如何，下半年的季节性如何看？上半年家电、工具增速不错，短期业绩是否有下游渠道出于关税考虑提前备货？**

回复：工具板块下游竞争格局稳定，公司在工具领域具备领先优势。下半年订单稳定可延续增长。受贸易战（关税）和海运影响，个别客户可能会有提前备部分库存，整体影响有限。公司从 2023 年四季度收入增长，到今年二季度增速比一季度更快，主要是行业回暖并恢复增长。

**问题 2：工具板块三季度预计是特定品类增长还是整体增长？**

回复：目前公司给下游工具客户主要提供工业级及专业级的产品，包括园林工具和电动工具。客户端聚焦高成长客户；市场端专注专业级、成长性市场实现整体增长。

**问题 3：越南工厂的产品结构、利润率对比国内如何？未来会把国内的产能转到越南，提升海外产能吗？如果海外产能逐步提升，国内的产能利用率会降低，是否会砍掉国内产能？**

回复：越南基地产品结构早期以工具为主，家电和新能源产品份额在提升。利润率比国内有优势。未来会根据客户的需求，在越南、墨西哥、印度等地扩产，以减少中美贸易摩擦及他国政策的不确定性和变化带来影响，海外产能未来 2-3 年还会有所提升。公司业务在持续增长，国内的产能利用率会得到充分利用，不会砍掉国内产能，但会聚焦和优化配置。

**问题 4：中国企业出海近年来比较受关注，很多传统行业过去 2 年依赖外需实现不错的业绩，拓邦和其它头部同行是去年四季度开始好起来，对需求差异、节奏差异怎么看，后续怎么展望？**

回复：全球供应格局正在发生变化，从全球化转向多区域化发展。下游部分需求和产能从国内逐步转移到东南亚等海外地区。公司从去年四季度到今年二季度连续三个季度实现收入、利润的同比增长，受益于公司提前布局“出海”战略。未来这个趋势还会加快和加强，公司的优势有望进

一步扩大。

**问题 5: 公司目前海外产能的布局情况, 各基地的规划? 假设未来海外基地也受加征关税影响, 公司有什么应对措施?**

回复: 公司 2023 年海外基地收入占总收入比约 15%, 今年上半年海外基地实现收入超 10 亿元, 占收入比重约 20%。海外产能占比预期还会提升, 会根据客户需求及贸易政策变化适当扩产, 但不会全部转移到海外, 近几年还会以国内为主。

未来一方面根据客户策略和需求, 配置产能, 减少中美贸易战的影响, 另外也将加大技术创新, 提高产品附加值, 增强产品的竞争力和议价能力, 同时拓展新的市场和客户群体, 分散关税风险。发达国家的各类生产要素成本要高于我们, 加征的高额关税最终也会提高消费者的购买成本, 我们预计即使加征关税, 也会分阶段或分地区的实施。从 2018 年贸易战以来, 可以看到拓邦有了前瞻性的海外布局, 整体受影响程度有限。

**问题 6: 海外客户的降本需求每年/定期会要求降多少? 我们有什么样的降本措施?**

回复: 在客户端定价方式一般有三种: 1) 稳定客户的成熟产品: 一般年初招标, 基于稳定的供应市场, 定期会有小幅降价需求; 供应紧张情况下, 一般不会降价反而提价; 2) 特定的中标项目: 单项议价; 3) 新产品: 成本加成。

公司有专业的供应链体系, 会通过订单预期制定供应商的采购策略, 利用公司的规模优势, 分类、分项目实现降本传导。过去两年, 由于供应市场不稳定, 供应链管理绩效不明显, 今年供应市场稳定、有序, 公司的打造的供应体系有望逐步贡献管理红利。

**问题 7: 公司从 50 亿到 100 亿, 用了 5 年, 什么时候可以到 200 亿? 公司如何制定中长期目标? 理想的毛利率水平是多少? 如何提升?**

回复: 过去 2 年受外部环境的影响, 增速放缓, 2024 年公司重启增

长，未来有望恢复增速，加速进程。公司会根据自身的能力，结合市场情况，寻找适合的机会点，制定中长期目标并配置组织和资源，组织会根据业务的特点进行适配。

作为一家技术型公司，理想的毛利率水平是 30%+。未来将通过加大创新力度，提升产品价值，提效降本，关注规模效应等多途径提升公司的毛利率水平。

**问题 8: 公司的产品线很多，如何聚焦竞争力？目前的考核周期是怎么样？是否会坚持长周期的领域？**

回复：聚焦的是技术，即“四电一网”的技术，而不是产品。产品的呈现方式会有多样性。目前拓展的几个业务板块，底层的能力是通用的，变化的是应用形态以及技术能力的拓展。

考核周期和业务的难易程度以及发展时期相关，对于公司战略看好的方向，会坚持长周期投入，但会定期进行战术上的修正。

**问题 9: 公司对比其他公司，有哪些核心竞争力？有哪些不一样的地方？**

回复：主要有两点，“敏捷和创新”。我们的产品是部件，适配下游整机厂的需求。研发快、交付快能增强客户在市场端的竞争力。一个产品要成功，需要不断创新。创新充满变化，也是有风险的，需要有共同的理念和良好的配合，形成默契以后才有可能实现成功。从过去的发展来看，有大量的成功案例，让我们成为了客户的“伙伴”，实现共同成长。

### **三、会议总结及展望**

在智能化、低碳化叠加 AI 技术的时代背景下，公司所处的行业将迎来重大发展机遇。同时作为行业龙头，经历了经济周期的各种变化，公司均实现了稳健的增长。展望未来，公司家电和工具板块将持续稳健的增长，新能源板块，储能领域也在逐步回暖，有望进入新一轮增长周期，公司作为行业的新进入者，已具备良好的产品竞争优势，将逐步落地转化为

	业绩增量。以机器人为代表的工业板块和自主可控业务将会在未来 2-3 年后成长为公司的第四成长曲线。公司经营稳健且坚持创新、不断进步，持续构建技术平台和产品平台，提升产品附加值及运营能力，公司有信心成长为一家可以穿越经济周期、螺旋式上升的国际化公司。感谢大家的关注。
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 7 月 30 日、31 日、8 月 1 日