

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10月24日、25日投资者关系活动记录表

编号：

2024011

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、时间	10月24日：20:00—21:00（电话会议） 天风证券、招商基金、博时基金、长江证券、华泰证券、中信建投、中金公司、regents capital、海通证券、花旗银行、博隆伟业、西南证券、南方基金、循远资管、世纪证券、台湾國泰投信、中英人寿、东方证券、上银基金、广汇缘、LCRICH CAPITAL MANAGEMENT、圆信永丰、华夏久盈、东兴证券、海富通、上海保银、韩国投资信托运用株式会社、上海同犇、承珞投资、玄元私募、上海银叶、新思哲、宁涌富、健顺投资、中银国际、煜德投资、仁桥资管、葆金峰、申万宏源、乐趣投资、致合资管、恒泰证券、华泰保兴、宁银理财、上海人寿、Pictet Asset Management、JP Morgan、银华基金、合众资管、序列私募、Cyber Atlas Capital、中银基金、东证融汇、中信保诚、太平资管、兴业基金、中国人寿、溪牛投资、鼎萨投资、新华基金、中欧基金、米仓资管、嘉实基金、长城财险、国金基金、工银瑞信基金 10月25日：10:00—11:30（现场会议）

	易方达、浙商证券
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 证券部：杨桥桥 张裕华
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司 2024 年三季度经营情况总结及行业趋势分享</p> <p style="text-align: center;">1、智能控制器行业韧性强，公司坚定战略，业绩持续增长</p> <p>随着人工智能等新技术演进，未来三年科技企业预计将迎来新发展，智能控制器作为智能社会的必需品，是一个没有发展天花板、很有韧性的行业。过去三年，尽管全球经济增速放缓、市场需求有所下滑，公司依旧坚定战略，发展主业及加大新业务、新技术的投入，保持业绩的持续增长，相信拓邦能够从国内领先逐步走向全球领先。</p> <p style="text-align: center;">2、三季度经营情况总结</p> <p>出海战略显成效，盈利能力修复提升：报告期内，公司所处控制器行业复苏，重启增长。公司持续推进出海战略，提升国际化运营水平，进一步扩大市场份额。海外成熟基地（越南+印度）产能快速提升，今年 1-9 月产值已达到去年全年的水平，新基地（墨西哥+罗马尼亚）投入运营实现量产，目前进入产能爬坡及运营优化阶段。海外各基地产值快速提升，1-9 月产值占比从去年全年的约 16%提升到约 21%。</p> <p>报告期公司加快海外市场拓展，加大储能及充电、机器人等自主可控技术研发，保持新业务及战略业务的投入，拓展整机自主可控业务，市占率及高价值产品占比稳步提升，收入重启增长，毛利率同比提升，盈利能力显著提升，扣非净利率从去年同期的 5.96%提升至 7%。公司坚定战略方向，在加大投入的同时，报告期仍实现了收入和利润的双增长。</p> <p>在全球供应链重构的背景下，公司积极布局海外，把握行业智能化、低碳化、技术升级、供应链重构等机遇，有望获得更高的市场份额。未来</p>

3-5 年，虽然短期内基地的投入会影响利润，但有利于公司把握供应链重构机遇，实施卡位，构建公司未来增长空间，提高在全球竞争中的胜率。

业绩增长持续，经营健康可持续：2024 年 1-9 月，公司实现营业收入 77 亿元，同比增长 21.04%；实现归母净利润 5.52 亿元，同比增长 46.71%；实现扣非净利润 5.39 亿元，同比增长 42.12%；实现经营活动产生的现金流量净额 7.52 亿元，虽同比下降 24.96%，仍远超净利润，健康可持续，主要原因是去年同期去库存，现金流增加。受三季度末人民币兑美元升值影响，产生部分调汇的汇兑损益，剔除此影响外，三季度单季扣非净利润同比实现大幅增长，环比盈利稳定。

四大业务板块稳步提升，应用场景持续开拓：从业务结构来看，工具、家电、新能源、工业四大板块均实现收入的同比增长。

工具和家电：作为基本盘业务，景气度延续，均实现头部客户份额稳中有升，收入快速增长。

新能源板块：锂电池产品需求逐步恢复。新能源汽车的使用场景产品快速增长，包括新能源汽车的激光雷达电机、充电桩模块、充电桩整机以及光储充一体机等。公司将持续完善产品品类，推出多场景储能、智能充电桩等新产品，并贡献增量。未来新能源板块将成为公司的第三增长曲线，贡献增量和弹性。

工业板块在收购后加快业务整合，报告期实现子公司研控的扭亏为盈。

二、投资者提出的问题及公司回复情况

问题 1：根据业务情况展望四季度及明年业务增长趋势是否持续？

回复：行业复苏，公司重启增长。未来 3-5 年，依托已有的业务布局有望实现可持续增长，迎来新一轮增长周期。

问题 2：公司毛利率持续提升，请问四大板块对毛利率的贡献情况？每年推出新产品的节奏及新产品对毛利贡献的占比？

回复：从毛利贡献看，工具板块毛利率最高，其次是家电和新能源板

块。新产品的节奏是预研一代、储备一代、上市一代，每年都有新品推出。新产品量产后对毛利贡献较高。另外毛利率的提升也和前端的采购降本、后端的制造提效相关。

问题 3：从报告来看，公司头部客户份额呈现稳中有升态势，请介绍公司客户突破的策略以及成果？

回复：过去二十多年，公司以部件产品为主。公司能够在高竞争环境中保持行业领先增长，主要源于公司（1）快速交付能力：通过集成采购、就近生产、快速交付，在客户端实现端到端的交付；（2）较强的研发能力：通过研发和技术平台化，加速产品 0 到 1 的开发，1 到 N 的复制，降低研发边际成本，快速匹配客户需求；（3）有竞争力的成本：在品质稳定的前提下，实现成本最优，获取客户份额。

现阶段来看，全球供应链重构，从全球一体化转向逆全球化、去中国化。在此背景下，针对部件类业务，公司具有技术复用优势，同时坚定出海战略、提前布局，实现了头部客户份额进一步提升；对于新能源板块及新业务领域，公司通过对客户及终端用户需求的把握，加强对行业、产品、技术先进性的把控，构建产品定义能力、市场开拓能力以匹配新的业务场景，大力拓展自主可控品牌及整机业务，打开新的增长空间。

问题 4：在 AI、机器人领域，公司有哪些布局？有哪些应用机会和潜在市场？

回复：随着人工智能应用场景的落地，公司的智能控制器作为硬件应用，行业和公司会因此受益。公司控制类产品已在服务机器人、割草机器人等领域实现批量供货，并具备整机能力；空心杯电机已逐步在电动夹爪、自动化设备、工业夹具、工业机器人、无人机等领域具备供货能力；人形机器人的客户积极接洽中。

问题 5：家电板块后续增长怎么看？靠行业增长还是份额提升？智能化渗透率有多少？

回复：家电板块未来会维持稳健增长。家电板块空间足够大，公司主要聚焦新兴市场、创新品类，做增量市场。增长来源于行业增长及份额提升。

目前家电行业单体智能化的渗透率比较高；但整体场景化渗透率低，未来智能化渗透率提升空间大。

问题 6：储能行业普遍亏损，竞争大，公司怎么看？

回复：近几年储能市场快速发展，行业存在电池产能富余和低价竞争的情况，未来，行业从“以价换量”的发展将逐步切换至技术升级的态势发展。未来随着能源革命、低碳需求增加，新能源将是市场容量很大的赛道。公司主要做新能源场景的应用，包括储能和充电业务，未来将继续以“四电一网”为抓手，增加细分场景应用，持续增强产品力、完善产品品类，获取有质量的增速。

问题 7：麦格米特进入英伟达，公司有布局吗，后续怎么规划？

回复：友商实现行业应用上的突破，正验证了控制器、电源产品应用的广泛性，除了在传统的家电、工具之外，应用空间被打开了，天花板在增高。公司“四电一网”核心技术中包括电源技术，涵盖模拟电源、开关电源、数字电源等，已经在逆变器、充电桩、工业电源、便携电源等多领域实现应用，公司也看好服务器电源的应用发展，公司相信未来有机会、有能力拓展相关领域应用。

问题 8：对电动工具增长前景看法，增长压力大吗？

回复：在工具板块，公司有较强的头部优势，“四电一网”核心技术及整机能力的客户满意度高，预期会有不错的发展前景和增速。工具是工业社会、智能社会的必需品，除了专业级、工业级、消费级应用，还拓展了园林等场景及周边产品；电动工具在欧美之外的东南亚、亚洲等地区渗透率较低，随着技术进步和消费者对高效、便捷工具的需求增加，市场需求将维持增长趋势。公司将积极把握行业锂电化、智能化、数字化等机

遇，预计未来将保持稳健的增速。

问题 9：电机在机器人方面的进展情况？

回复：公司空心杯电机在人形机器人领域，处于头部客户送样及验证阶段，稳步推进；今年在激光雷达上应用的直流无刷电机实现快速增长，伺服驱动和电机在工业机器人等领域实现客户突破及业务增长。

问题 10：公司在海外不同地区进行市场开拓，也有相应的产能的布局，海外基地目前的下游、供应链、交付情况如何？海外基地的产能展望？美国大选是否有影响？

回复：截至 3 季度末，印度和越南这两个成熟基地的产值超过去年全年产值，墨西哥对比去年同期大幅增长，产值过亿，罗马尼亚从去年投产，目前已实现千万级产值。墨西哥和罗马尼亚都处在产能爬坡期，墨西哥主要是满足北美市场需求，罗马尼亚满足欧洲及周边地区的客户需求，处于快速优化运营阶段，包括提升本地化采购比例、降本及能力提升等各方面。今年 1-9 月海外基地产能占公司总产值比例 21%左右，较去年 16%提升了 5 个百分点。公司会密切关注海外局势的变化，调整优化投资的节奏。

问题 11：公司短期借款相对二季度末增加的原因？

回复：主要是公司偿还到期的长期贷款，并根据贷款利率利差，对贷款结构进行调整，将贷款利率较高的长贷置换成了短期借款，公司短期借款、一年内到期的非流动负债及长期借款 3 项合计金额在三季度末、二季度末分别为 12.6 亿、12 亿，总体变化不大。

三、公司业绩说明会总结：

目前，公司有 60%+的收入来自出口，在“制造出海”成功的基础上，公司将继续加速“市场出海”，在全球供应链重构过程中构建新的成长曲线，不仅要争取抓住订单转移的机会，更快开拓本地市场的需求，将拓邦

	<p>打造成为一个真正的国际化企业。</p> <p>从发展趋势来看，拓邦过去的成长和发展，主要靠捕捉客户需求，满足客户的部件需求，在响应客户需求方面具备强劲的竞争力。未来，公司在做好部件业务的同时，将构建自主可控的整机能力，逐步从被动响应客户需求的跟随者，成长为平台型企业，加大自主可控产品的占比，将部件业务的研发、制造等能力和竞争力复用至整机业务，进而打造出公司的自主品牌，为业绩增长和盈利赋能，未来在部件业务实现稳健的增长的同时，新能源业务和整机业务预期能够实现更高的增速。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年10月24日、25日