

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2025 年 11 月 11 日投资者关系活动记录表

编号：2025011

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： _____
参与单位名 称、时间	11 月 11 日：14:30—15:30（现场调研） 野村证券、FMR LLC、River Delta Wealth Management、Aegon-industrial Fund Management、Dragon Stone、Hong Leong Group、Sparx Asset Management
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：张裕华、阮菲燕
投资者关系 活动主要内 容介绍	问题 1：电动工具业务情况如何，订单是否会流向其他具备海外产 能的竞争对手中？ 回复：电动工具行业过去十年，市场红利明显，但如今成熟度提升， 参与者需依赖产能布局、研发投入和技术积累等核心竞争力。尽管工具 行业整体成熟，电动化、无绳化趋势却创造了新机遇。公司在工具发展 趋势中能把握机遇的底气来源于积累十余年的行业经验、高研发投入和 客户的高度认可，过去几年实现复合 20%+的增长，高于下游工具行业整 体增速。 当前，行业竞争加剧，内卷现象不可避免，公司今年也面临短期压 力。然而，激烈竞争会加速行业洗牌，具备全球化布局及运营能力的企

业有望在竞争中获取增量份额。违背经济规律的低价竞争难以持续，市场终将回归良性竞争机制。

问题 2：利润下降主要来源于竞争还是关税？

回复：三季度利润下降受关税政策和市场竞争加剧综合影响，关税政策扰动导致原材料跨境转运成本阶段性上升，以及行业竞争加剧导致产品定价承压，进一步压缩了产品利润空间。公司正通过创新品类规模化生产、优化产品结构及全球化供应链调配等措施应对挑战，长期来看随着运营效率提升和新业务放量，盈利水平有望逐步修复。

问题 3：工具板块除第一大客户外，其他客户的合作进展？

回复：工具板块下游客户以海外为主且份额高度集中，公司作为全球领先电动工具品牌的核心合作伙伴，聚焦工业级、专业级等高价值产品领域，通过深度市场洞察与全球化供应体系优势，积极推进下游客户与产品品类双拓展。目前市场份额稳定且具备上升空间。

问题 4：在美国市场是否会做产能或战略布局？

回复：有进行市场布局。海外产能目前主要在越南和墨西哥，未来会根据业务的需求来决定是否要在美国进行产能布局。新能源领域需求在回暖，市场竞争良性化，公司已完成产品的研发及认证，市场开拓已取得了重要的进展，美国市场具备市场机遇。

问题 5：订单端来看是否有复苏的迹象，以及订单能见度如何？

回复：基本盘业务收入确定性较强，能见度较高。随着海外产能的增加、效率的提升及新项目的量产，增速会得到修复。数字能源等新业务市场拓展逐步突破，需求稳步提升将逐步贡献增量。新能源部分定单具备项目属性，订单价值量大且交付周期较长，收入端确认的波动性会增加。

	问题 6：现阶段公司的重点研发领域都有哪些？ 回复：基本盘的研发投入已具备规模效益。重点研发投入在数字能源和智能汽车、机器人等新业务板块，数字能源当前处于市场拓展关键阶段，新旧动能转换期，现阶段全球储能市场机会持续凸显，随着品牌户储及工商储整机产品加速推向市场，产品陆续在欧洲及亚太区域获得突破，将逐步贡献业绩，未来利润端有望修复。 问题 7：未来是否会进入人形机器人领域？ 回复：公司从空心杯电机切入人形机器人灵巧手领域，以自研空心杯电机为核心，打造高精度、强耐用的机器人“手指关节模组”。公司是国内最早空心杯电机自研自产自销的公司之一，可以根据客户的不同需求，提供空心杯单电机或者包括空心杯电机本体+减速箱+编码器一体的执行器组件等多类产品，不同技术路径的头部客户端已实现多项进展，样品及小批量产持续交付中。 问题 8：如何平衡自主整机和现有客户的关系？ 回复：公司不做与客户竞争的产品，在整机领域与现有主流客户产品不冲突。数字能源领域属于新市场，品牌格局未定，公司以自有品牌进行市场拓展。 问题 9：公司在数据中心领域有哪些业务拓展？ 回复：在数据中心领域，受益于AI技术加速渗透带动相关基础设施建设需求增长，目前公司已获取海外头部客户在数据中心服务器电源领域订单，相关样品将按订单节奏逐步交付。后续公司将根据市场反馈及客户需求推进规模化供货，预计明年业务有望实现稳步拓展。在服务器电源领域，凭借自身技术积累和供应链优势，公司以部件入手，将逐步推进向电源整机等复杂品类延伸，持续完善在数据中心电源赛道的产品布局。
附件清单 (如有)	无

日期	2025 年 11 月 11 日
----	------------------