

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2026 年 8 月 25 日投资者关系活动记录表

编号：2026-008

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：_____
参与单位名称及人员姓名	8 月 25 日：15:00—16:00（现场会议） 汇丰晋信、合众资管、天风证券、新华基金、中国人寿、江信基金、中金公司、巨子私募、仁桥资管、上银基金、中环资产、上海镜木、循远资管、中意资管、聆泽私募、东方证券、玄卜投资、长城基金、兴业基金、华宝基金、Willing Capital Management Limited、瑞华资产管理、宏鼎财富、富国基金、嘉实基金、海港人寿、前海云溪基金、平安养老
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：文朝晖 证券部：杨桥桥、阮菲燕
投资者关系活动主要内容介绍	（本投资者关系活动记录表中所涉及的未来经营计划、预测是公司基于目前的行业、市场环境制定的战略发展规划及判断，不构成业绩承诺，敬请投资者保持足够的风险意识，并理解业务计划、预测与承诺之间的差异。） 一、公司业务及 2026 年半年度经营情况介绍 （一）公司业务 公司聚焦智能控制与自主智能两大业务板块，以“四电一网+AI”

	（电机、电源、电控、电池+物联网+AI）为统一技术底座，横向拓展不同下游应用场景。 智能控制业务：公司的基本盘与压舱石，占收入 90%以上，为下游整机厂商提供控制器等核心部件，业务模式稳健、客户基础扎实，持续贡献稳定现金流与研发投入底盘。 自主智能业务：公司着力打造的第二增长曲线，也是当前成长弹性最大的板块。依托底层技术积累，向“硬件+云+AI”一体化的智能整机与解决方案延伸，开辟新蓝海市场。 1、智能控制业务（基本盘） 智能控制业务围绕工具与家电、汽车与高端装备、新能源三大板块展开，为各类终端产品提供“大脑和神经”，涵盖智能控制器、高效电机、电池包等核心部件的研发、生产与销售。 工具与家电作为传统优势赛道，电动工具领域依托与全球头部客户的深度合作，构建起“控制器+电机+电池包+行业解决方案”的一站式平台能力；家电领域则通过客户结构优化、高附加值产品升级及海内外市场协同，在暖通、清洁电器、厨电等多品类中持续实现结构性突破。 汽车与高端装备是核心增量方向，汽车电子聚焦激光雷达转镜电机、车载热管理与智能座舱电机、充电桩三大产品系列。 工业在半导体、医疗、3C、机床等高端领域不断突破，人形机器人核心部件已进入批量阶段。 AI数据中心围绕供电与液冷散热两大环节布局，多款产品切入全球头部客户供应链。新能源板块聚焦储能业务，覆盖电网侧与用户侧，强化核心技术并向储能系统延伸，海外市场拓展成效显著，产品方向与行业高安全、液冷、智能化的发展趋势高度契合。 2、自主智能业务（第二增长曲线） 自主智能业务不是单一产品线，而是一种新业务模式——公司依托“四电一网+AI”技术底座，从提供核心部件向自定义智能整机转型，形成“整机+场景方案+云平台数据”三层架构交付模式。硬件售
--	---

	出不是终点，而是价值创造的起点。公司自主智能设备云端持续连接、AI驱动运行，运行数据反哺算法，实现“越用越智能”，从一次性部件销售延伸至整机交付+云平台持续运营的价值创造方式。 目前，云储云充为当前收入主力，报告期贡献收入 3.42 亿元，同比增长约 170%，已从技术培育期进入规模化发展阶段。轻成·AI美容仪、厨纪·商用炒菜机器人、跃伴·如厕机器人（行业首款面向老龄与失能人群的如厕机器人）等持续落地，验证模式的可复制性。 （二）经营数据情况 1、整体经营概况 2026 年上半年，公司实现营业总收入 58.09 亿元，同比增长 5.57%，归母净利润 1.29 亿元，同比下降 60.98%，利润承压主要受阶段性和行业性因素叠加影响，其中汇兑损失为最主要因素，同时叠加原材料价格上涨、海外基地爬坡期成本偏高以及新业务前期投入加大等多重压力，共同对利润形成了阶段性影响。 分季度来看，二季度经营拐点已现，营收环比增长近 20%，归母净利润环比增长 48%，盈利水平持续修复。 分业务看，智能控制业务作为基本盘贡献了 90%以上的收入，其中新能源业务增长 21%、AI数据中心业务增长 392%，结构优化持续推进；自主智能业务实现收入 3.42 亿元，同比大幅增长约 170%，进入规模化放量阶段，成为增长新引擎。 2、利润短期承压原因分析 上半年利润同比下滑为阶段性、行业性因素所致，并非主业经营恶化，主要体现为以下几个方面： 一是汇率波动：去年同期汇兑收益 0.46 亿元，本期汇兑损失 1.13 亿元，一正一负影响约 1.6 亿元。加回该影响后，主业经营利润基本持平。 二是原材料短缺、涨价：AI兴起挤占电子产业链产能（MLCC、元器件、PCB等），交付与成本承压，为行业共性问题。 三是海外新工厂爬坡：越南二期等固定资产投资较大，国内转海
--	---

	外过程中盈利能力阶段性承压。 四是新业务前置投入：自主智能业务、AI服务器、新能源汽车等新业务研发与产线建设投入前置，影响短期利润。 3、现金流与费用管控 经营活动产生的现金流量净额为-1.01 亿元，阶段性承压主要因基于在手订单、客户需求及供应情况，增加原材料备货（存货较年初增加约 9.39 亿元）。 费用管控成效显著：销售费用、管理费用、研发费用均同比下降，三费合计下降 6.39%，体现公司精细化管理能力。 研发投入：持续保持高强度，重点投向AI应用、机器人、电机、整机、汽车等创新领域。 二、投资者提出的问题及公司回复情况 问题 1：未来公司业务增长的新动能主要来自哪些方向？ 回复：公司未来增长新动能主要来自以下几方面：一是自主智能业务：进入相对蓝海市场，产品全栈自研，能够自主定价，单价比原部件业务高。未来随着其他品类放量，有望快速拉动收入增长。二是智能控制业务中的新方向：如汽车领域的新能源汽车充电、智能座舱等部件；机器人领域控制器、电池包、电机等；AI数据中心的室外侧制冷控制、UPS电源设备的控制器等，应用增量空间大。三是成熟行业的修复：家电、工具需求恢复后，公司的规模优势和头部优势将逐步体现。 问题 2：自主智能业务的模式是如何跑通的？如何发现新的应用场景并进行复用？ 回复：自主智能业务并非一蹴而就，部分产品从雏形到推向市场，经历了五年以上的持续培育与积累。业务模式的跑通，主要依托三方面基础： 一是深厚的技术积淀，公司深耕智能控制领域三十年，沉淀了“四
--	--

	电+云平台”等核心能力，语音、视觉等AI技术可在不同产品间灵活复用，为新业务提供了坚实的技术底座。 二是清晰的战略牵引，公司将自主智能业务作为重要发展方向，从战略规划到业务落地持续投入，形成了“硬件+连云功能”的产品形态，并通过AI学习与数据输出实现“越用越智能”的差异化价值。 三是有效的创新机制，公司通过内部赛马机制筛选和培育优质产品。过去几年，新业务的持续投入虽然在一定程度上影响了当期利润，但也成功跑出了一批具有市场潜力的产品。 在应用场景的拓展上，公司遵循“发现市场需求→定义产品→实现产品”的路径。过去公司更擅长产品实现环节，近年来在市场需求洞察和产品定义方面的能力也持续增强，为自主智能业务打开了更广阔的增长空间。 问题 3：未来的客户结构和客户开拓战略是怎样的？ 回复：不同业务线的客户战略有所不同。智能控制器业务：采取“寻找蓝海细分赛道→锁定赛道内头部客户”的拓展路径。公司秉持“敏捷·创新·伙伴”的品牌理念，核心能力在于快速响应客户需求、高效完成交付。当前在AI服务器液冷等新兴领域，客户对价格敏感度相对较低，竞争焦点集中在交付保障与物料供应上，公司正重点强化这两方面能力，确保快速、稳定地满足客户需求。自主智能业务：不同领域获客方式差异大，云储产品面向海外品牌商、能源商、代理商，部分消费类整机直接面向C端、电商渠道等，根据产品业务特点和行业特点选择不同获客方式。 问题 4：海外布局的整体规划是怎样的？本地化布局的优势如何体现？ 回复：海外布局了四大生产基地，覆盖北美、欧洲、东南亚三大区域：北美基地位于墨西哥，欧洲基地位于罗马尼亚，东南亚基地分布在印度和越南。海外基地总体产能规划会控制在总产能的 30%以内，
--	--

	不会过高，过高可能会带来成本压力和较大风险。越南二期有望今年内投产使用，其他基地保持原有投入。上半年海外产值约占 21%，已形成可观的业务规模。本地化优势一是就近交付，贴近客户、快速响应，这是公司的核心竞争力之一；二是伴随客户出海、深度参与当地市场，随着定价模式逐步由国内报价转向基于当地报价，海外业务的盈利能力将逐步修复提升。 三、未来展望 公司上半年营收与盈利环比修复明确，下半年有望持续改善。利润承压为汇率、原材料涨价、海外爬坡、新业务投入等阶段性因素所致，主业经营韧性仍在。 展望未来，公司将坚持稳主业、扩新业、控风险、提盈利的经营思路，在稳住智能控制基本盘的同时加速自主智能新业务的规模化扩张，一方面依托智能控制业务在汽车电子、激光雷达、AI数据中心、机器人等增量方向的持续突破夯实增长基础，另一方面以自主智能业务为核心引擎，围绕“整机+场景方案+云平台数据”三层架构加速多品类复制，在云储、云充已跑通的基础上进一步扩大规模。同时持续推进全球化布局和智能化、低碳化战略，通过双主业并行，构建长期增长动能，公司有望进入新的成长阶段与成长周期，推动盈利水平逐季改善和公司价值稳步提升。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 25 日