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 10 月 28 日投资者关系活动记录表

编号：2026-009

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	**10 月 28 日：15:00—16:00（电话会议）** 天风证券、中金通信、正圆投资、源乘私募、域秀资管、农银理财、星祎咨询、信达澳亚基金、光大证券、摩根士丹利基金、新华基金、睿银投资、建信理财、易方达、果实私募、宏鼎财管、太平资管、申万菱信基金、摩根基金、德邦基金、瑞华资管、长城基金、睿远基金、中邮人寿、嘉合基金、汇丰晋信、国泰君安资管、永赢基金、榕树投资、华泰保兴、融通基金、东方阿尔法基金、国联基金、长江养老、世纪证券、东方证券资管、玄卜投资、Ninety One Asia Pte. Limited、国联安基金、长信基金、汇添富、招商证券资管、鹤禧私募、Willing Capital Management Limited、鹏华基金、光大保德信、中再资管、国海富兰克林、中金公司、浙商证券资管、嘉实基金、非马投资、兴业基金、太平洋资管、平安养老、平安基金、工银安盛、中银基金、建信基金、银河基金、东方基金、国金基金、南方基金、华宝基金、东方证券、诺安基金、海富通、圆信永丰基金、华安基金、信银理财、富安达、华夏基金、创金合信、中银国际、富国基金
地点	公司会议室
上市公司接待	副总经理、董事会秘书：文朝晖

人员姓名	证券部：阮菲燕、沈子豪
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 年前三季度经营情况介绍** **（一）公司业务** 公司以“四电一网+AI”（电控、电机、电池、电源+物联网+AI）为技术底座，横向拓展不同的下游应用场景。目前公司业务分为两大板块：一是智能控制业务（部件业务），为公司的基本盘；二是公司近年来全力拓展的第二成长曲线——自主智能业务（整机业务）。 智能控制业务主要包括三大应用场景：一是家电和工具，为公司体量最大的两个板块和传统优势赛道，是收入的压舱石，主要深耕头部客户，在历次行业周期中表现平稳；二是新能源，是成长性较高的领域，目前主要在储能和两轮电动车两个赛道提供解决方案；三是汽车和高端装备，是公司在部件领域高弹性的增长方向，涵盖汽车、工业以及机器人、AI数据中心等细分领域。 自主智能业务方面，随着AI技术向物理世界延伸，AI与硬件深度融合，在各种场景下为公司打开了新的创新空间。产品以硬件为根基、云为枢纽、AI为引擎，三者之间数据持续循环，从原来的被动响应走向自主决策，产品越来越智能。该业务主要以整机形式交付，目前公司已跑通“自主定义智能整机”到“规模化商业推向市场”的完整闭环路径，自主智能业务主要以整机形式交付，未来有望形成公司重要的增长来源。 **（二）2026 年前三季度经营情况** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 90.75 亿元，同比增长 10.84%。其中第三季度实现营业收入 32.66 亿元，同比增长 21.63%，增速重回 20%以上，环比保持增长，为公司历史上最高的单季度收入体量。 利润端阶段性承压，主要受新业务投入加大、人民币升值、AI算

	力基建对上游元器件（PCB、MLCC等）形成分流导致成本上升、出口退税政策变动等因素影响：前三季度公司实现归母净利润 1.98 亿元，同比下降 52.87%；实现扣非净利润 1.78 亿元，同比下降 55.13%，降幅逐渐收窄。剔除汇兑影响，第三季度单季扣非净利润为 1.11 亿元，同比增长 12.04%。公司通过加快新兴行业开拓、开展远期外汇交易、推动价格传导等举措积极应对，第三季度收入实现同比、环比双增，多年积累的业务体系对外部变化的有效缓冲和经营韧性再次得到体现。 分板块看：智能控制业务前三季度实现收入约 84.88 亿元，同比增长 6.48%，该板块以出口收入为主，若调回外汇因素影响可实现双位数增长，客户结构、产品结构和盈利能力在同行中依然较为优秀。工具和家电板块高附加值客户持续扩容、高价值品牌产品逐步增加。汽车和高端装备板块：汽车方向受益于新能源汽车市场放量和海外优质客户，保持较高增速；工业和机器人方向，具身智能相关收入增速超过 7 倍（基数较低），公司已与行业 10 多家具身智能企业建立合作，除空心杯电机和执行器模组外，新增灵巧手、手指关节微型无刷电机等产品研发；工业领域自动化需求强劲，驱动系统产品应用进一步扩大；AI数据中心（AIDC）方面，公司布局数据中心供电侧和散热侧，已与全球龙头客户维谛（Vertiv）开展合作，目前合作产品包括UPS电源及室外侧制冷控制等并已批量出货，更多品类已完成认证并实现送样，未来将深耕该类行业客户、持续拓展。新能源板块经过结构调整，从传统电池销售转向持续强化BMS、PCS、EMS等关键技术，满足各类储能市场核心部件及系统需求，前三季度保持增长。 自主智能业务前三季度实现收入 5.86 亿元，同比增长 172.20%。其中云储云充为收入主力，云储产品已完成欧洲、中东、非洲、东南亚等核心市场布局，在全球储能景气周期下，公司将加快 3S自研，主要发力家储一体机、工商储一体机两类自主研发整机产品，应用于家庭绿色能源、商业储充及零碳园区等场景，聚焦头部客户不做、中小客户做不了的中小容量腰部市场，属于较为蓝海的市场。在其他AI整机中，部分产品已实现批量供货。经过过去几年的打磨，公司已形成

	从产品定义、商业化运营到市场验证、迭代升级的商业闭环，未来将在深耕智能控制部件业务的基础上，继续锁定细分蓝海市场，大力推动自主智能整机业务的规模化发展，先上量、再做成本控制、贡献利润，叠加数据运营创造长期价值。 **二、投资者提出的问题及公司回复情况** **问题 1：公司收入保持较快增长且三季度加速，利润端（业绩释放）的增速拐点何时能与收入匹配？** **回复：**今年利润主要受汇率波动和原材料价格上涨影响，增速拐点主要取决于原材料价格趋稳和汇率企稳。公司自身的盈利能力和经营质量并未受到影响，今年的利润波动是外部阶段性因素干扰所致，而非内部运营或竞争力恶化。从近期看，原材料已从前期的短缺、极致涨价转向结构性短缺，价格开始松动，但处于相对高位，产业链供需关系将逐步回归常态，利润有望逐步回升。剔除汇兑影响，公司三季度扣非净利润已同比增长 12.04%，拐点已初步显现。 **问题 2：随着新业务曲线起来，公司对未来 3—5 年有怎样的规划和成长目标？** **回复：**过去 20 年，公司收入保持稳健增长，近两年因新能源等部分业务主动调整，叠加外部扰动，增速阶段性放缓。展望未来 3—5 年，公司收入增速有望回到正常轨道，力争达到 20%以上。智能控制器是智能化应用的基础，行业没有天花板；在AI时代，AI应用将不断涌现，公司将在部件领域持续深耕。各行业板块虽有周期性，但可相互补充，公司持续发掘蓝海市场，整体增长有望保持稳健。自主智能整机凭借自主定义能力，单位价值体量更高，若放量较快，整体增速还有望进一步加快。 **问题 3：三季度毛利率有所下滑，是前述汇率、原材料等因素所致，还是新兴业务盈利能力尚未跟上？** **回复：**三季度毛利率变化，汇率和原材料价格是最主要的两个影

	响因素。三季度人民币持续升值，公司出口业务占比 60%以上，汇率升值直接影响毛利率。同时，上游核心元器件价格虽有所回落，但仍处高位，成本压力依然存在。自主智能业务虽然增速达到 172%，但目前收入规模仅 5.86 亿元，占公司总收入的 6.4%，对整体毛利率的实际影响有限。随着汇率企稳、原材料价格进一步回落，新业务规模扩大，毛利率具备回升空间。 **问题 4：公司基于怎样的战略考量进入具身智能、AIDC等新领域？未来整体规划如何？** **回复：**新领域对公司而言属于产品的应用拓展：智能控制器、电源、电机都是公司深耕 20 余年的品类，正处于多年积累进入兑现、走向规模化的阶段。客户方面，公司的一部分增量来自原有客户的新赛道延伸。以某数据中心液冷客户为例，其原本是公司家电业务的前五大客户之一；客户进入液冷领域时，公司凭借既有的产品与交付基础同步切入，实现了从家电到数据中心的应用延伸。 公司在新应用领域，采取高举高打的策略：先从头部客户的单一品类切入，在研发、供应稳定性得到验证后，再逐步展开多品类合作，国内外全方位合作，力争占据核心份额。经历供应链波动和中美贸易博弈后，新领域的国际头部客户更看重供给的稳定性、持续性和安全性，而非单一成本考量，公司全球化布局和持续技术创新已构建相关优势。 **问题 5：公司在物理AI方向的布局能否展开介绍？** **回复：**AI发展正从基础设施投入期逐步进入应用阶段，公司在物理AI方向的布局主要分两部分： 1、部件配套：聚焦智能驾驶、工业机器人和人形机器人等领域提供核心部件配套。主要产品包括激光雷达电机、空心杯电机、驱动模组、灵巧手执行器模组等。目前已与国内智驾头部客户、十余家人形机器人整机企业建立合作关系。

	2、自主整机：公司将AI整机定位为战略性新业务。未来十至二十年是物理AI发展的重要窗口期，AI将深刻改变工厂、家庭、商业等各类场景的产品形态，公司将在机器人垂直领域及其他AI端侧场景推出新品。作为产业参与者，公司已切实看到客户需求在增长、应用在加速落地；公司正积极投入、捕捉市场需求，未来随着产业加速发展，有望实现相应的业务增长。 **问题 6：公司全球各基地的产能情况及运营情况如何？** **回复：**国内有惠州、南通两个核心生产基地；海外在越南、印度、墨西哥、罗马尼亚设有运营基地，海外产能占比预计控制在 30%左右，以降低经营风险。基地拓展方面：海外，越南第二工业园已基本建成，正陆续分批投入使用；惠州第二工业园在建，将以自主智能业务生产为主；因深圳外租用地较多，公司近期在深圳竞得土地建设总部基地，建筑设计已大体完成，建成后可实现集中办公、降低总部运营成本；同时，公司从三年前开始推进去总部化，各地均作为运营中心，以提升决策效率、运营效率和市场响应能力。总体来看，支撑公司未来持续发展的产能布局已打下坚实基础。 **三、未来展望** 智能控制器行业随新行业应用迭代将持续打开增长空间，公司作为行业内的龙头企业，有望在本轮红利期保持领先优势、重回快速增长轨道。自主智能整机业务历经四五年探索，收入体量和商业模式均已跑通：多品类赛马布局虽然增加了前期费用投入，但规避了押注单一产品的错失风险，已形成从自主定义整机到规模化商业交付的完整闭环。借助AI应用蓬勃发展的势头，公司有信心在AI整机赛道构建起不弱于智能控制器业务的竞争力，推动自主智能业务与部件业务实现双曲线增长，在未来 10 年及更长时期实现更快、更稳健的发展。
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 10 月 28 日