

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4月10日投资者关系活动记录表

编号：2025004

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年04月10日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：武永强 独立董事：李序蒙 副总经理、董事会秘书：文朝晖 财务总监：罗木晨
投资者关系活动主要内容介绍	1.行业以后的发展前景怎样？ 回复：行业发展的前景非常好，空间大。近年来，得益于下游产业渗透率的不断提高以及应用场景的持续扩展，全球智能控制器市场呈现出稳步增长的趋势。技术的不断进步不仅加快了产品的更新换代速度，也为智能控制器行业描绘了一幅更为广阔的前景画卷。我们正处于智能技术革命的前沿，智能控制器与人工智能、机器人技术的

深度融合正在重新定义我们的生活和工作方式,开启前所未有的可能性。展望未来,随着技术创新的持续推进,我们将见证更多新产品、新业态和新模式的涌现,这些都将成为智能控制器行业的蓬勃发展注入新的动力。感谢您的关注!

2.你们行业本期整体业绩怎么样?你们跟其他公司比如何?

回复:公司所处行业处于快速发展期,目前公司经营良好,具体的业绩请参考一季度报告,暂定于2025年4月24日披露一季度报告。

3.2025年一季度业绩预增么?

回复:一季度经营情况良好,具体经营结果以一季报为准。季度业绩预告非法定披露内容,公司严格按照法律、法规规定履行相关信息披露义务,暂定于2025年4月24日披露一季度报告。

4.为什么毛利净利比可比友商情况好那么多?而且公司一直强调毛利改善,底气来源什么?

回复:公司坚持“技术具有价值”,通过提升产品价值获取利润。公司多年以来高比例研发投入以及效率的提升,能持续有效提升毛利率。

5.罗总,请您分析一下公司销售收入过百亿,但净利润仅有六亿,销售净利率仅有五六个点,主要是因为毛利率比较低的原因吗?有哪些渠道可以提升销售净利率和盈利能力?

回复:净利润率不高的主要原因是公司加大了新业务领域的研发和市场投入以及海外基地的布局。新业务还在培育期,暂未贡献利润或利润贡献不大,同时海外基地也

还在投入期。公司坚持“技术具有价值”，通过提升产品价值获取利润，公司的产品毛利率优于同行。未来提升销售净利率的途径主要有3个：一是做高价值客户，提升市占率，打造规模优势；二是提升产品价值，从而提升产品毛利率；三是内部提效降本，优化管理成本。

6.毛利率提升是否与原材料成本下降或产品结构优化有关？数字能源业务收入下滑但毛利率提升，是否因战略收缩低毛利业务？

回复：毛利率提升主要原因一是产品结构持续改善，创新品类产品涌现；二是公司各项降本增效措施产生效果。数字能源业务收入下滑主要是主要原因是相关市场需求增速放缓，但是我们通过经营降本措施、产品结构优化实现了毛利率提升。感谢您对公司的关注。

7.武总你好！应对美国无厘头的关税政策，拓邦的应对政策是什么？对未来是否还有信心继续保持高质量发展？谢谢。

回复：公司密切关注国际形势的变化，目前通过多产地布局，能有效降低单一市场的关税风险，同时可以快速响应海外客户，提升市场份额。公司会国内外市场并举，我们对未来有信心保持高质量的发展。

8.公司在机器人领域和人工智能领域是如何布局的？

回复：机器人领域公司将围绕服务机器人、人形机器人、工业机器人等场景需求，提供电机、驱动及AI整机产品；人工智能领域，将控制技术与人工智能深度融合，从智能控制领导者逐步成长为AI应用的专家，积极参与并推动产业升级。

9.武总好，如果中美贸易脱钩，公司2025年经营目标是否会调整？

回复：公司在密切关注国际形势的变化，暂无调整2025年经营目标的计划。感谢您的关注！

10.武董事长，公司经营相对比较稳健，但公司的股价大开大合暴涨暴跌，完全没有一点白马股的影子，公司在投资者关系管理和市值管理、与机构的交流等方面有何举措？有没有对公司市值管理的战略规划？请详述。

回复：感谢您的关注。公司管理层过去更多关注企业自身的成长，目前已关注到股价与业绩适配度的问题，未来会重视并提升市值管理的战略地位，加大和资本市场沟通的频率，对于新业务多披露进展，让投资者通过公开渠道充分获取信息，不断推介、强化，达成市场认知一致性，“做价值，涨预期”，做大公司价值的同时，构建与资本市场的共识，充分体现并放大公司的价值。

11.文总你好，近期，很多上市公司有回购计划，公司说高度重视市值管理，针对近期股价大跌，公司是否有研究具体的市值稳定措施？如果有，可能采取的措施是什么？

回复：近期股价大跌受多重因素的影响，公司会加强与市场的沟通，努力做好经营。过去3年公司均有进行回购，目前公司处于业务发展阶段，我们会综合考虑资金情况及业务需求，视情况启动回购计划。感谢您的关注！

12.公司产品有没有接入大模型？

回复：公司T-Smart IOT物联网平台已经接入了Deepseek大模型，可为基于T-Smart系统开发的产品接入Deepseek做准备，帮助产品开发及实现技术应用。同时公

司已在内部服务器部署DeepSeek, Deepseek作为先进的人工智能技术, 可以通过多种方式驱动内部效率提升。

13.公司空心杯电机在市场认可度怎么样啊? 什么水平?

回复: 拓邦是国内较早从事空心杯电机与精密直流无刷电机产研销的企业之一, 具有十多年经验与技术积累。公司的空心杯电机与精密直流无刷电机产品具备高能量密度、高效率、低噪音、低振动、长寿命等优点, 处于行业领先地位, 解决了不少客户在应用场景上的痛点, 在人形机器人灵巧手、电动工具、新能源汽车激光雷达、三电热管理系统、激光投影巨幕升降、吸顶屏升降、物流无人机、医疗器械等领域有广泛应用, 深受客户好评。

14.人形机器人核心部件的客户反馈如何? 预计何时实现批量订单? 该业务的中长期营收目标是多少?

回复: 用在人形机器人核心部件已实现多客户送样, 客户反馈良好, 目前已有小批量订单。批量订单和客户及行业的成熟度相关。感谢您的关注。

15.拓邦股份千亿目标, 十年左右能实现吗?

回复: 从百亿到千亿, 我们站在了一个新的起点上。当控制技术与人工智能深度融合, 一个万亿级的智能硬件产业新格局正在形成。拓邦将从智能控制领导者逐步成长为AI应用的专家, 积极参与技术变革带来的产业机会, 下一步我们将进行战略目标的分解。感谢您的关注。

16.关税对公司哪些产品有影响?

回复: 目前美国对中国实行无差别关税政策, 但公司有海外多产地布局, 能有效降低单一市场的关税风险, 同时快速响应客户, 提升市场份额。公司将根据市场及客户

需求，扩大并动态调配全球产能，进行海外基地数字化升级，提升运营效率；同时加快多区域化供应体系建立，打造国内、国外双循环。

17.您好，武总，我是拓邦股份坚定的粉丝，持有拓邦已经4年了，之所以对拓邦有信心，主要是我也是做制造业的，甚至制造业的艰辛，拓邦能10年10倍的成长，说实话真的很让人佩服，公司的两本传记我也拜读过，不过这次的关税影响面确实太大了，无论从客户到供应商都有非常大的影响，公司对度过这次关税危机是否有信心，另外就是人形机器人业务未来的成长空间有多大，有可能业务量发展的和智能控制的基础业务量一般大吗？

回复：感谢您多年以来的支持。这次关税的危机，时势还在不断变化，公司也在密切关注，内部各部门也在积极了解客户端和供应链端情况，我们相信大家共同努力，可以度过这次危机。公司有多地产能布局，也能有效地降低单一市场的关税风险。人形机器人是一项新业务，未来成长的空间很大，我们也在紧跟行业的趋势，以优势的产品（空心杯电机）作为切入点进行卡位，未来再逐步构建其他的产品优势。感谢您的关注！

18.海外工厂的产能利用率如何？

回复：海外工厂订单充足，产能利用率高。感谢您的关注！

19.目前公司在海外工厂产销如何？在高关税的背景下，海外工厂能否助推公司减缓关税压力？

回复：公司2024年海外工厂产销均显著增长，占比同比提升。公司有多区域化布局，如墨西哥、印度、罗马尼亚、越南等生产基地已具备批量生产能力，能有效降低单一市场的关税风险。

20.您好武总，公司现在有将近1万名员工了，请问在提升生产效率，降低成本方面，公司都有哪些举措，每年是否有产线升级计划，未来在取代人工方面有多大的空间？

回复：公司在降本增效方面通过材料降本、制费降本，人效提升等专项优化成本管控，提升单位人效，合理控制人员数量；在制造能力上，通过搭建智能制造平台及流程数字化管理能力构建，提升自动化、智能化制造能力。感谢您对公司的关注。

21.公司目前整机业务除了割草机器人、炒菜机器人，请问还有其他整机业务布局吗，公司作为零部件制造业，整机营销应该是短板，建议公司加强整机业务品牌的营销，拓展自己的品牌效应。

回复：目前除割草机器人、炒菜机器人外，公司有家庭护理场景的AI美容仪、立式吹风机，数字能源领域的液冷超充、家储一体机等多系列品牌产品。公司重视整机的品牌营销，积极参加海内外展销会，提升品牌知名度；通过官网、社交媒体等建立线上渠道扩大品牌影响力；在全球多区域建立了14个生产制造/研发中心；26个子公司/代表处，深入了解不同区域市场需求，进行针对性的市场推广和品牌宣传。后续，公司将不断加大品牌营销投入，进一步提升整机业务品牌的市场影响力。

22.武总你好！请问公司机器人业务怎么样？

回复：机器人业务是公司战略发展的重要方向之一。公司已储备多项核心技术，其中，空心杯电机技术处于国内第一梯队，在医疗、工业等多行业应用，并受客户好评，在智能化、自动化浪潮的推动下，公司将继续加快各领域的突破进展。

23.武总您好，恭喜拓邦股份业绩连年稳步增长，注意到了董事长非常注重公司内部员工及高管的股权激励，但为何公司每年分红方案的股利支付率如此之低？公司是否考虑了广大中小股东的投资回报率？是否和资本市场一直以来鼓励优质上市公司多现金分红以提升对投资者投资持股的回报政策背道而驰？未来公司有何改进的方案和计划？谢谢！

回复：公司所在行业正处于快速发展阶段，技术迭代快、市场竞争激烈。为保持核心竞争力，公司需长期保持高于行业平均水平的研发投入比例，推动产品创新与技术升级；扩张期因产能建设、市场拓展等对外投资工作开展，需要大量资金支持。当前公司以技术突破和市场占有率为优先目标，需合理规划资金用途，优先保障研发及必要的资本开支，通过创新的产品、高品质交付将不确定性转化为市场机遇，提升市场份额。未来，公司将结合盈利状况、现金流水平及发展阶段，在满足重大资金需求的前提下，逐步提升现金分红比例，与股东共享发展成果。感谢您对公司的关注。

24.研发重点是否向AI、机器人等新领域倾斜？未来三年在核心技术（如空心杯电机、液冷超充）上的突破目标是什么？

回复：公司会持续加大AI、机器人等创新应用领域的研发投入。目前已构建空心杯电机 8mm和10mm 的产品平台，液冷超充产品已完成全系列产品平台搭建。未来三年的目标是达到行业第一梯队的水平。感谢您的关注。

25.近期公司股价大跌，请问公司是否有提振股价的长期具体方案？

回复：近期股价大跌更多受宏观环境及中美贸易战的

影响。公司有较高的海外市场收入，但直接出口美国的份额不高，海外基地可以有效承接这一部分产能。感谢您的关注。

26.建议公司横向整合四电一网优势，成为解决方案供应商！

回复：感谢您的关注和建议！公司立足于“四电一网”的核心技术体系，主要面向“工具和家电、数字能源和智能汽车、机器人”三类行业提供定制化部件、系统解决方案和整机产品。

27.网上说公司收益外贸占比65%，是真的吗？

回复：公司出口收入以亚洲地区为主，海外客户广泛分布于亚洲、欧洲、北美洲、拉丁美洲、大洋洲、非洲等多个区域。公司有多区域化布局，如墨西哥、印度、罗马尼亚等生产基地已具备批量生产能力，能有效降低单一市场的关税风险。感谢您的关注！

28.公司业绩这么好，股价为啥跟不上？老讲业绩没意思，要有价值兑现才行啊？外部的独立董事来解释一下！

回复：您好！拓邦公司一直以来经营稳健，业绩持续增长，不仅在智能控制领域各项业务行业领先，也在积极拥抱新技术，不断拓展业务边界，并有不错的成果转化。作为拓邦独立董事，我们通过参与拓邦董事会及下设专门委员会、股东大会等方式履职独立监督义务，为公司发展战略和经营提供建议，维护股东权益；并以审计委员会、战略委员会成员身份参与公司发展方向、战略规划探讨，公司各项沟通机制顺畅。自担任独董以来，深入了解到拓邦坚持高质量持续增长战略，管理层和员工上下协同、规范经营、营收和利润持续提升。公司股价与二级市场预期、

外部环境、市场流动性、行业估值、投资者预期等综合因素相关。请您理性投资。

29.公司是否存在负面信息？为什么引起最近股价大跌？

回复：公司经营良好，各项工作均在按年初制定的计划在稳步推进。近期股价大跌更多受国际形势及贸易战的影响。感谢您的关注！

30.武董事长，在机器人和智能驾驶领域，公司在人才、资金等方面有什么规划？这两个方向有什么战略规划？

回复：公司的研发资源和人才资源会向这两个方向倾斜，智能驾驶领域已获得行业头部客户的认可和批量订单，未来希望通过市场的开拓，成为国内第一的产品提供商。感谢您的关注。

31.李总，公司在投资、并购方面有哪些规划？

回复：在投资并购方面，公司秉持业务协同理念，长期以来，结合市场情况和公司战略，重点关注与公司具有上下游协同的产业投资机会，如有优质标的，公司将适时开展并购并及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

32.武总，拓邦是否有产品处在行业龙头，具备垄断优势。今年的ai整机是否有增设新的产品。会和已有客户产生业务冲突吗。

回复：目前已布局的AI整机暂时不会和客户产生业务冲突，未来会寻找新的产品机会。感谢您的关注。

33.能否单独披露一下机器人、智能驾驶、储能等几

个新兴行业的研发投入、资源投入，毕竟公司的价值在未来，公司研发投入很大，但如果高附加值高前景的行业投入更能提现公司的价值，谢谢。

回复：2024年度，公司研发投入9.52亿元，占比9.07%，重点投入机器人、数字能源及智能驾驶、整机类产品，公司高度重视机器人、智能驾驶、储能等新兴领域带来的产业机遇，年度报告的研发投入部分详细披露了以上新兴领域的项目方向、项目进展及预期对公司带来的影响。感谢您的关注。

34.针对AI整机下一步公司还有什么开发？公司的炒菜机器人外观可以再做一些改善。

回复：目前AI整机主要有AI抗衰美容仪、AI割草机器人、商用AI炒菜机。2024年我们实现了从0到1的突破，2025年公司计划推行更加年轻化的产品经理负责制，激发团队创新潜力，持续推出更多具有竞争力的AI整机产品，实现AI整机业务突破。公司的炒菜机器人外观和性能会实现迭代升级，感谢您的关注和建议。

35.文总，公司股价很少很少涨停，并且涨少跌多，跟友商比，更不受机构的青睐，公司下一步有什么措施改善这个局面？公司的股价暴涨暴跌易跌难涨的表现配不上公司白马股的业绩表现，问题在什么地方？

回复：公司管理层过去更多关注企业自身的成长，目前已关注到股价与业绩适配度的问题，未来会加大和资本市场沟通的频率，对于未来业务多披露进展，让投资者通过公开渠道充分获取信息，不断推介、强化，达成市场认知一致性，”做价值，涨预期“，做大公司价值的同时，构建与资本市场的共识，充分体现并放大公司的价值。感谢您的关注。

36.2025年经营目标是多少？

回复：2025年经营目标请参照公司股权激励考核目标。谢谢。

37.公司可以提前预告下一季度的经营情况吗

回复：一季度经营情况良好，公司暂定2025年4月24日披露一季度报告，具体经营结果以一季报为准。感谢您的关注！

38.公司工具和家电业务占比最大并且增速最大，行业的高增长是不是可持续的？

回复：您好！2024年度工具和家电业务板块的业绩增长主要来源于下游需求恢复及大客户份额的持续提升，同时公司的全球化布局更加贴近客户，市占率提升。下游行业整体增速不高，公司选择的是行业中技术升级的增量市场，如工具行业锂电化、无绳化加速，锂电产品渗透率持续提升，专业级工具、园林工具需求恢复增长；家电板块聚焦优势品类，突破国际大客户，并在新风机、温控器、洗地机等商用品类及创新场景个性化需求品类实现份额提升。同时，随着AI技术的深度渗透，有望推动家电从“功能设备”到“家庭智能体”的发展进程，AI加持下为工具、家电产品的智能化升级带来发展机遇，公司这个板块的增长预计能持续并有望加速。

39.公司设在墨西哥和越南的工厂销售，受这次对等关税的影响大吗？

回复：我们是部件产品，以当地销售为主，目前受关税影响不大。未来有望通过多产地布局，降低单一市场的关税风险，同时快速响应客户，提升市场份额。感谢您的关注。

附件清单（如有）	无
日期	2025年04月10日