

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

公告编号：2021017

深圳拓邦股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

声明

所有董事均已出席公司负责人武永强、主管会计工作负责人向伟及会计机构负责人(会计主管人员)向伟声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。本半年度报告涉及未来计划等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，请投资者注意风险。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以公司总股本以 1,120,377,889 股（不含已回购的库存股 14,838,920 股）为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.5 元（含税），不以公积金转增股本，不送红股。利润分配方案实施后剩余的累计未分配利润结转以后年度。若分配预案实施前公司总股本由于股票期权行权等原因而发生变化的，分配总额将按分派比例不变的原则相应调整。请投资者关注分配总额存在由于总股本变化而进行调整的风险。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	拓邦股份	股票代码	002139
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	

姓名	文朝晖	杨桥桥
办公地址	深圳市宝安区石岩街道科技二路拓邦工业园	深圳市宝安区石岩街道科技二路拓邦工业园
电话	0755-26957035	0755-26957035
电子信箱	wenzh@topband.com.cn	yangqq@topband.com.cn

2、报告期主要业务或产品简介

公司主营业务为智能控制系统解决方案的研发、生产和销售，即以电控、电机、电池、物联网平台的“三电一网”技术为核心，面向家电、工具、工业和新能源四大行业提供各种定制化解决方案。公司是全球领先的智能控制解决方案商，是家电和工具行业智能控制解决方案的领导者，是工业和锂电行业智能控制解决方案的创新者。



1、公司核心技术：“三电一网”，即电控、电机、电池技术和物联网平台。

1.1 电控技术。电控技术是以微型电子计算机为核心实现智能化控制的技术，包括：传感技术、电力电子技术、信号处理技术、通信技术、交互技术、功率和能量转换技术、电磁兼容等。公司已经形成上百种电控技术平台，可完整覆盖四大行业产品的需求。

1.2 电机技术。电机技术是将电能转化为动能的技术。公司围绕直流无刷电机（BLDC）、步进电机、伺服电机等各类型电机形成数十个先进的电机技术平台。其中公司在工具电机和运动控制领域处于国内领先水平。运动控制是指对机械运动部件的位置、速度、方向等进行实时控制，使其按照预期的运动轨迹和规定的运动参数进行运动，运动控制系统一般由人机交互界面、控制器、驱动器和电机等部件构成，是智能制造装备的核心部件，是实现智能制造的前提和基础。

1.3 电池技术。电池技术是能量进行存储和管理的技术。公司形成了从电芯技术（CELL）、电池管理技术（BMS）到电池包（PACK）的完整的设计、开发定制和生产技术能力。

1.4 物联网平台。物联网平台是集感知层、连接层和应用层的技术，主要包括连接管理、设备管理和应用。公司已经形成了从物联网模块、智能终端到APP、PaaS物联网平台等完整的技术能力，并面向十余个业务场景形成了解决方案。

2、公司主要产品：面向“家电、工具、工业和锂电”四大行业提供定制化系统解决方案。

2.1 家电智能控制

公司为家电行业的品牌客户提供从产品概念、设计、开发到制造交付的定制化服务，产品包括家电主控、电源控制、电机驱动和控制、显示控制等。

2.2 工具智能控制

工具行业主要包括电动工具、园林工具和其它专业工具。公司为工具行业的品牌客户提供从产品概念、设计、开发到制造交付的定制化服务，业务范围涵盖电控、电机和电池，产品形态既包括控制器，也包括模组和整机。

2.3 锂电池及智能控制

公司主要面向通信基站储能、家庭储能、二三轮车和其它特种车辆动力电池、移动充电电源和物联网等领域提供包括电芯、电池管理控制、电池包、充电柜等产品和系统解决方案。

2.4 工业智能控制

在工业控制行业，主要业务为研发、生产、销售步进及伺服驱动与控制产品，以专用工业智能控制解决方案为主。公司主要为下游自动化装备客户提供控制器、驱动器和电机，广泛应用于3C电子、机器人、医疗设备、半导体设备、纺织机械、包装机械等。致力于帮助自动化设备制造商提高设备设计性能、降低设备制造成本、加快新设备研制速度。

（二）行业发展前景、竞争态势及行业地位

未来是一个智能化社会，智能化将是一场长期持续、影响广泛而深远的变革，深度影响现代生活，同时也在改变产品形态。智能控制是未来智能社会的核心技术，是智能设备的大脑和神经系统，智能控制将成为智能社会的必需品。我们认为智能控制行业是一个没有天花板的大行业，是智能化社会的下一个金矿。目前行业正呈现转移、集中、增长三个趋势：

- 1、国际市场向中国转移趋势明显。由于产品越来越复杂化、个性化、差异化，要求研发和产品的交付要快，质量也要可靠、稳定，中国的产业集群及工程师红利的优势加速了转移的趋势；
- 2、国内份额向头部企业集中。近三年头部企业的增速和订单集中度优于其他同行；
- 3、新技术和应用拓展打开增长空间。行业应用领域的拓展和技术升级，加速了人类智能化进程，5G、物联网、人工智能等新技术推动智能社会发展，给智能控制行业迎来历史性机遇。

公司是全球领先的智能控制方案提供商，专注于智能控制领域，坚守价值创造的理念，不断夯实公司技术能力，已形成“三电一网”的综合技术体系，面向家电、工具、锂电应用及工业四大行业，为下游整机厂商提供智能控制解决方案。智能控制器是包含算法与硬件的技术密集型产品，随着智能化的持续深入，技术快速迭代将提升智能控制器ODM（原始设计制造商）定制化需求，品牌商对供应商的技术创新能力要求将越来越高，拓邦依靠25年的持续研发投入，在技术和产品创新方面具有核心竞争力目前已成为家电、工具行业智能控制解决方案的领导者，工业、锂电应用行业的创新者。

1、家电行业

公司是我国家电控制细分行业的开创者和领导者。近年来，全球家电呈现品牌加速集中的趋势，“头部效应”愈加明显；另一方面，物联网技术日趋成熟，基础设施建设加快，“智能化”渗透率呈现加速的态势。由于全球家电市场的总量增长趋缓，各大家电品牌商为了获得更强的市场竞争力，对上游方案商提出了更高更全面的要求，如差异化的创新方案、高质量低成本的产品、稳定可靠的交付等。此外，国际贸易保护主义抬头，国际化大客户要求上游具备多国本地化服务能力。

为把握上述机遇，公司针对客户结构、产品结构、成本结构、运营结构，采取多维度结构化变革的策略，实现业绩的持续稳定高增长。

1.1 客户结构方面：公司在“纺锤形”客户结构基础上进行了一些调整和优化，在深耕细分领域头部客户（战略客户）的基础上，加大了对全球综合类客户（大客户）的开发力度，积极培育创新类客户（科创客户）。

1.2 产品结构方面：公司加大了产品平台化和物联网平台投入力度，采取“技术平台+产品平台+定制方案”的策略，系统梳理了上百种电控技术平台和家电产品平台，加大平台复用的力度，在保持创新的敏捷性和效率的同时降低了定制研发的边际成本。公司目前可面向不同应用场景快速为客户提供定制化服务，逐步发挥平台的集约效应，同时确保方案的创新性。此外，公司的物联网平台可以为客户提供一站式、场景化、可定制服务，目前已经积累近百个项目，部分已经进入量产阶段。

1.3 成本结构方面：在保持原有事业部采购模式灵活性的前提下，成立公司级的战略采购部门，加大了关键品类及通用品类的管控力度，充分发挥批量采购的优势。同时在确保质量和交付可靠性基础上，利用批量的加大方案设计降本和物料采购降本的力度，确保给客户提供高质量低成本的产品，提升在客户端的综合竞争力。

1.4 运营结构方面：为适应国际化大客户本地化敏捷的服务的需求，公司加快了国内长三角（宁波）、印度（浦那）和越南（同奈）运营基地建设步伐。

2、工具行业

工具行业主要包括电动工具、园林工具和其它专业工具，用户市场主要集中在欧美等发达国家和地区，品牌集中度高，对品质要求高。近年来，工具行业迎来“油转电”和“无绳化”的技术升级机遇，过去很多采用燃油提供动力的产品逐步替换为采用锂电池提供动力，产品的电池、电控和电机均需升级换代。同时，国内部分传统代工厂商开启产业升级，进行品牌化运作，逐步崭露头角。此外，由于工具主要是出口到欧美等发达地区，受贸易政策和关税影响较大，还需要公司具备海外交付能力。

公司作为我国工具控制细分行业的领导者，具有“电控+电机+电池”的独特竞争优势。在客户策略上，公司采取“国际大客户为主、区域客户为辅”的策略，客户主要分为美系、欧系、日系客户和国内客户，目前公司已经与行业内多数头部客户合作。在产业链方面，公司拥有独特的“电控+电机+电池+物联网平台”技术组合，提供从“控制器+电机+电池包”部件到“模组”和“整机”的多样化服务。在产品结构方面，公司在“技术平台+产品平台+定制方案”模式上，重点加大了“油转电”和“无绳化”方案的开发和推广，与客户形成深度

合作的关系。在区域运营方面，公司加快了越南等海外基地的建设运营，积极配合部门海外客户国际、国内多地交付的需求。

3、锂电应用行业

在全球能源变革的大背景下，以锂电为代表的新能源正快速替代传统化石能源和铅酸蓄电池等。锂电行业可分为通用市场和专用市场。其中通用市场主要是新能源汽车电池、标准电池等。同时，由于技术持续进步、竞争加剧和规模化效益，通用市场锂电池成本持续降低，同质化较为严重，价格竞争十分激烈。专用市场则是大量面向各类行业的定制电池，如通信、换电、物联网、特种车辆和船舶等。专用锂电市场虽然单一市场规模相对较小，但附加值也相对较高，锂电替代原有燃油动力或者铅酸电池的前景非常广阔，锂电池在许多细分市场规模化应用带来机遇。

公司重点面向专用锂电市场，以“储能+小型动力”为主要发展方向，凭借安全、创新的技术和产品在多个细分市场实现了持续高速发展。在通信领域，随着5G等“新基建”信息基础设施的建设，大量原来采用铅酸电池进行储能备电的设备需全部替换为锂电池；在电力领域，由于光伏、风电等新能源发电波动性大，国家要求新能源发电站配建一定比例的锂电储能，开启发电侧储能市场增长机遇；在个人和家庭领域，锂电作为轻便、环保的能源，可为家庭能源管理和使用、低速车辆动力和消费电子产品提供方便、智能的使用体验，正逐渐扩大应用范围。在技术和产品方面，公司结合“电池+电控+物联网平台”的综合优势，具备了从电芯、电池管理系统（BMS）到物联网系统的解决方案能力。

4、工业控制行业

近年来，国家进一步加大对智能制造装备业的政策支持和产业扶持力度，国产替代加速，国内工业控制市场容量增长明显，行业发展态势良好。目前，工业和自动化设备总体国产化程度尚有较大提升空间，核心控制部件等具有发展国产化替代的中长期机会。相对于国外工业控制的巨头公司，国产化方案在成本方面具有绝对优势，一旦实现核心技术的突破和产品的可靠性验证，国产替代不可逆转、前景巨大。

公司在步进电机工业控制领域市场份额国内领先，在伺服电机工业控制领域处于第一梯队。目前公司已拥有3,000多家自动化设备制造商客户，与客户直接建立并保持着持续、稳定的合作关系。公司的伺服电机控制方案技术先进，产品已经通过三轮迭代，实现了规模化应用。公司将以现有客户为基础，积极推广伺服产品，并持续做深3C、半导体设备、纺织机械、医疗设备等细分领域。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入（元）	5,560,182,998.21	4,098,855,380.70	35.65%	3,406,697,494.04

归属于上市公司股东的净利润（元）	533,516,814.04	330,827,437.00	61.27%	222,186,603.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	382,743,934.45	198,463,874.89	92.85%	209,372,351.36
经营活动产生的现金流量净额（元）	647,900,708.38	404,477,700.20	60.18%	240,280,589.33
基本每股收益（元/股）	0.51	0.33	54.55%	0.22
稀释每股收益（元/股）	0.51	0.32	59.38%	0.22
加权平均净资产收益率	19.04%	13.92%	5.12%	10.95%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
总资产（元）	6,808,735,037.28	5,121,650,811.96	32.94%	3,949,037,185.87
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,463,681,980.54	2,510,384,699.83	37.97%	2,134,408,674.87

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	770,336,210.53	1,227,091,690.17	1,599,688,059.70	1,963,067,037.81
归属于上市公司股东的净利润	63,018,799.12	145,894,800.04	153,898,165.45	170,705,049.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	24,432,598.30	108,984,398.74	148,549,082.51	100,777,854.90
经营活动产生的现金流量净额	27,748,613.21	91,387,639.98	48,537,398.94	480,227,056.25

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	46,749	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数	52,042	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）（参见注 8）	0	年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（如有）（参见注 8）	0	
持股 5% 以上的股东或前 10 名股东持股情况								
股东名称	股东性质	持股比例	报告期末持股数量	报告期内增减变动情况	持有有限售条件的股份数量	持有无限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
							股份状态	数量
武永强	境内自然人	18.68%	212,008,715	0	159,006,536	53,002,179	质押	111,670,163
首域投资管理（英国）有限公司—首域环球伞子基金：首域中国增长基金	其他	2.42%	27,456,355	27,456,355	0	27,456,355		
纪树海	境内自然人	2.41%	27,318,642	-5,500,000	24,613,981	2,704,661		
谢仁国	境内自然人	1.46%	7,845,785	-3,119,995	0	7,845,785		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.26%	14,273,560	14,273,560	0	14,273,560		
赵紫薇	境内自然人	1.19%	13,542,300	-6,463,700	0	13,542,300		
全国社保基金四一二组合	其他	1.02%	11,581,500	11,581,500	0	11,581,500		

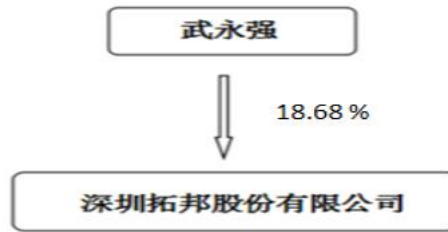
中国工商银行股份有限公司—泰康策略优选灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.79%	9,000,000	9,000,000	0	9,000,000		
UBS AG	境外法人	0.78%	8,897,733	8,897,733	0	8,897,733		
光大永明资管—兴业银行—光大永明资产聚财 121 号定向资产管理产品	其他	0.78%	8,802,240	8,802,240	0	8,802,240		
战略投资者或一般法人因配售新股成为前 10 名股东的情况（如有）（参见注 3）	否							
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用							
前 10 名无限售条件股东持股情况								
股东名称	报告期末持有无限售条件股份数量	股份种类						
		股份种类	数量					
武永强	53,002,179	人民币普通股	53,002,179					
首域投资管理（英国）有限公司—首域环球伞子基金：首域中国增长基金	27,456,355	人民币普通股	27,456,355					
谢仁国	16,605,800	人民币普通股	16,605,800					
香港中央结算有限公司	14,273,560	人民币普通股	14,273,560					
赵紫薇	13,542,300	人民币普通股	13,542,300					
全国社保基金四一二组合	11,581,500	人民币普通股	11,581,500					
中国工商银行股份有限公司—泰康策略优选灵活配置混合型证券投资基金	9,000,000	人民币普通股	9,000,000					
UBS AG	8,897,733	人民币普通股	8,897,733					
光大永明资管—兴业银行—光大永明资产聚财 121 号定向资产管理产品	8,802,240	人民币普通股	8,802,240					
深圳前海无为资本管理有限公司—无为价值精选私募证券投资基金	8,000,000	人民币普通股	8,000,000					
前 10 名无限售流通股股东之间，以及前 10 名无限售流通股股东和前 10 名股东之间关联关系或一致行动的说明	不适用							
前 10 名普通股股东参与融资融券业务情况说明（如有）（参见注 4）	不适用							

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

(一) 2020年经营业绩及核心运营指标

2020年是不平凡的一年，国际形势的动荡，上游材料的短缺，外汇的波动，人工的不足，给我们本就复杂的业务形态带来了严峻的考验，突如其来的疫情，打乱了公司原有的计划。幸运的是我们国家的疫情迅速得到了控制，公司也在积极响应疫情防控措施的前提下快速复工复产。面对2020年复杂多变的经营环境，凭借公司积累多年的产品力、技术平台创新力、ISC集成供应链及强大的体系化管理能力，全体拓邦人精诚团结，转危为机，不仅完成了既定的经营目标，还获得了增量市场订单机会，2020年业绩实现了较高速增长。

经过公司全体员工的努力，报告期公司实现营业收入556,018.30万元，同比增长35.65%；实现归属于上市公司净利润53,351.68万元，同比增长61.27%，实现扣非后归属于上市公司股东的净利润38,274.39万元，同比上升92.85%。主要原因是智能社会快速推进，应用场景增加，行业持续向好。中国供应链在全球的竞争优势得以显现，海外产能向中国以及东南亚转移。同时产业在向头部集中，公司作为智能控制器龙头企业，行业地位和市占率逐年提升。公司紧抓智能化升级的历史机遇，聚焦家电、工具、锂电应用及工业行业，机会识别和变现能力快速提升，收入、利润实现双增长。另一方面，公司持有的德方纳米子公司股份在2020年4月解禁，报告期转让了部分德方纳米及欧瑞博股份，投资收益增加，增厚了公司净利润。

研发投入：作为一家技术型的企业，技术创新是增长的引擎。报告期公司研发投入总额为40,457.01万元，同比增长20.99%，占公司归母净资产的11.68%，占营业收入的7.28%。

毛利率：报告期公司毛利率同比上升2.40%。主要原因是公司行业结构持续改善，家电行业以外的收

入占比提升，创新产品及高附加值产品占比也在大幅提升。同时公司实施精益改善及战略成本管控措施，增效降本，精敏运营，多项经营指标大幅改善。

2020年围绕年初制定的经营目标，主要从以下几方面重点突破：

1、头部客户持续突破，客户粘性加强，市占率稳步提升。

我们始终贯彻“敏捷创新伙伴”的品牌理念，急客户之所急，用心感受客户的需求，体会客户的难处，并竭尽全力助力客户解决问题。面对贸易战，我们快速响应客户的产能转移计划；面对客户创新的需求，我们在内部推行48H响应行动计划；面对客户快速交付的需求，我们构建全流程信息化能力，协同效率得到大幅提升。2020年我们抓市场机会和实施落地的能力得到突飞猛进，综合能力也获得了客户的高度认可。客户粘性的增强给公司带来了增量订单的机遇，为未来份额提升打下了坚实的基础。2020年头部客户数量从2019年的53家增加至80家，头部客户收入占比提升至80%。

头部客户定义：大客户（综合品牌Top10）、战略客户（专业品牌Top5）、科创客户（高成长品牌Top3）。

2、产品平台能力加强，创新产品及高附加值产品占比提升。

公司坚持技术具有价值，希望通过持续创新为客户创造价值，为用户带来良好的体验感和生活便利性。我们认为未来的竞争是创新的竞争，产品将越来越接近用户，销售形态将呈现去品牌、去渠道化的趋势。深化创新能力，持续创造价值将会获取更高的市场份额和利润空间。2020年公司10万+ODM产品平台出货数量由2019年的52个增长至69个，其中100万+的产品平台数量由2019年的4个快速增长至2020年16个，平台规模优势逐步体现。同时公司加强对知识产权的保护力度，累计专利申请量超1,700项，发明专利申请占比逐年提升。

3、敏捷交付。在2020年度上游材料短缺的情况下，我们通过前瞻研究、提前备货、锁价、批量采购及设计替代等措施，保证了客户订单的及时交付。

经历了2018年原材料缺货和非理性涨价，公司加大了对供应链的投入，成立专业的团队进行产业链研究，加强对行业趋势的预判，提升供应链计划性和协同性，提前部署应对策略，保证供应安全和成本可控。我们通过提前备货、集中采购以及与下游大客户的联动，获得了分货优先权，并利用公司的ODM研发设计优势实现部分的国产替代，有效缓解了供货短缺的压力，保证了客户订单的及时交付。同时我们加强对原材料价格走势研究，通过提前锁价等措施降低了原材料涨价对公司2020年度经营利润的影响。

4、增效降本，精敏运营，改善经营指标。

2020年我们进一步落实集成供应链实施，扩大集中采购范围，推动内部精益改善，提升运营效率，提质增效降本，实施全员、全成本战略管控、杜绝浪费，改善公司的各项经营指标，提升盈利能力。2020年公司集采的比例达到50%以上。

5、全流程体系的构建与实施落地，为公司战略明晰方向，明确目标，为目标达成保驾护航。

2016年公司制定未来十年的远景规划时，明确提出了2025年中长期发展目标。聚焦智能控制赛道，锚定家电、工具、锂电应用和工业四大行业。通过战略解码，明确公司的目标市场、目标客户、核心产品，围绕战略目标，梳理包括DSTE、MM、IPD等八大业务流程，打造以客户为中心的流程型

组织，推动流程变革，保证业务在内部快速有效运行。2020年通过与部份客户端EDI对接，协同效率大幅提升；通过IPD流程的逐步落地，增强了产品的创新能力，研发端的送样周期大幅缩短，送样及时性快速提升；通过MM流程的落地，加强了对市场机会的识别能力和产品转换能力。我们认为未来管理的核心是信息化和数字化，公司目前的布局能助力业务发展“快而有序”。

6、推动组织变革，构建以抓取机会为使命的BG-BU组织，提升机会变现能力。

2020年公司以产品线、客户为单元，构建客户经理、解决方案专家团队、交付团队形成的“铁三角”式客户服务组织（BU）。原有组织BG作为中台为前端赋能，职能平台作为后台为BU提供精敏服务，确保业务快速落地。未来通过不断提升组织进化能力，公司对机会的抓取和变现能力将得到快速提升。

7、产能稳步提升，全球化布局快速推进，为业务的快速增长提供保障。

我们是一家国际化的公司，客户遍布全球。围绕“客户亲密”战略，贴近客户服务，进一步提升服务响应能力和服务品质。根据业务发展的需要，在包括美国、日本、德国、印度、越南等全球多地建立了共计16个区域运营中心、生产制造中心、研发中心、代表处等，全球化布局快速推进。目前公司的主要产能布局情况如下：

珠三角地区：包括深圳本部和惠州。惠州子公司是主要产能来源，2020年生产效率快速提升，目前产能和品质稳定；

长三角地区：宁波运营基地主厂房已经封顶，预计2021年下半年能够投产使用。杭州产能稳定，2020年实现销售收入1.6亿。

东南亚---越南：2020年，越南平阳孙公司虽受疫情的影响，但我们心系客户，克服包括人员、物料在内的重重困难，产能快速提升，助力客户完成转产工作，全年实现3亿以上的销售收入。二期建设在年初已动工，有望2021年末完工并逐步释放产能。

东南亚---印度：已实现批量生产并完成部分客户的转产工作，公司克服疫情的影响，通过视频、网络等远程办公手段，产能在快速爬坡中。

8、资本运作方面。

（1）2020年年初在全球新冠疫情影响及A股市场下跌背景下，为维护广大投资者的利益，增强投资者对公司的投资信心，结合公司发展战略、经营情况和财务状况，公司决定以自有资金或自筹资金2,000万至4,000万元回购公司部分股份，截止2020年4月3日，公司本次回购计划已实施完毕，回购总金额约2,000万元；

（2）为有效缓解公司锂电池、高效电机产能紧张及补充公司流动资金，公司于2020年4月启动非公开发行股票项目，计划通过非公开发行股票募集资金不超过10.5亿元，用于拓邦惠州第二工业园项目建设及补充公司流动资金。该项目于6月经证监会受理，7月完成反馈回复，8月获得证监会发审会审核通过并顺利取得核准发行的批文；

（3）2020年上半年，公司启动对控股子公司研控自动化股东的部分股权收购项目，以现金10,260万元收购少数股东18%的股权，本次收购完成后将减少少数股权对公司利润的摊薄，能够进一步加速公司向工

业控制方向发展的进程，提升公司管理效率，更好地实现公司的战略发展目标，本次股权收购已于2020年7月21日完成工商变更。

（二）核心战略的执行情况

公司报告期内以“规模增长”为目标，实施“客户亲密、创新驱动、敏捷运营、精益改善”四大核心能力驱动的战略方针。

1、客户亲密战略：公司以各细分领域的专业型战略客户为核心，积极拓展全球性综合类大客户和快速成长的科技创新类客户，积极拓展“大客户、战略客户、科创客户”三类头部客户，打造以客户为中心的企业文化，构建“铁三角”客户服务组织，塑造智能控制一流B2B品牌，与头部客户群形成全方位的亲密伙伴关系。

打造以客户为中心的企业文化，从而提升全员服务理念，优化了客户服务质量，增强了客户服务的协同性。

加强客户服务“铁三角”组织建设。以产品线为单元构建了客户经理、解决方案专家团队、交付团队形成的“铁三角”式客户服务组织，显著提升了头部客户服务能力和响应性。

加强塑造智能控制一流B2B品牌形象。围绕“展厅+展会+媒体”开展大量品牌活动，多渠道传播“敏捷创新伙伴”的品牌核心价值。

2、创新驱动战略：技术创新驱动客户价值，业务创新驱动产业升级，管理创新驱动运营绩效。

公司坚持用技术创新驱动客户价值的创造，持续加强对通用技术和平台技术的研发力度，打造“产品方案+产品平台+技术平台”的多层次、立体化先进技术体系；通过科学规划，兼顾近期技术应用和中长期技术储备，增强公司技术引领能力。在技术产品方面，定位于提供行业领先的智能控制解决方案，推动技术产品的“高端化、智能化、个性化”，持续提升产品附加值。公司已经形成数十个核心技术平台，数百个关键产品平台，具备每年为客户提供数千个产品定制解决方案的能力。

公司积极用业务创新驱动产业升级。公司积极推动“智能+升级战略”的落地，以T-SMART为核心平台，加速智能物联产业布局，推动公司从“智能控制产品提供商”到“智能控制方案提供商”和“智能化系统服务商”的升级，更好、更高效地服务客户，加速智能物联业务发展，增强客户在智能物联时代的核心竞争力和差异化能力。

公司继续开展管理变革，用管理创新驱动运营绩效提升，在公司、事业部和产品线各层级开展了一系列管理变革行动，不断优化各层级的管理效率，从而实现运营绩效提升。

3、敏捷运营战略：推行敏捷文化，大力打造敏捷研发、智能制造、精敏交付相结合的核心平台，并通过数字化变革提升公司敏捷运营能力。

公司大力推行敏捷文化，在公司各层级推行敏捷的工作文化和理念，培养敏捷的人才，建设敏捷型组织。大力打造敏捷研发、智能制造、敏捷交付相结合的核心平台，持续构建和增强对研发、供应链、制造和质量等体系能力，围绕“敏捷+精益”相结合的方式，实现敏捷式的卓越运营。加快全球布局，快速推进印度运营中心客户导入及宁波运营中心的建设步伐，提升贴近服务客户的能力。

推进数字化变革，综合运用信息化、网络化和自动化技术，增强智能化运营能力，从而提升面向未来

的敏捷运营能力。

4、精益改善战略：公司通过推行各种专项，致力于全方位成本改善，构建完善的质量验证体系，以流程管控和优化为抓手，持续PDCA循环改善。公司目前通过各种专项活动，主抓材料和加工费的降本工作，2020年材料降本和加工费降本效益显著。同时，公司推行以客户为中心的流程型组织再造，推动流程变革，来持续端到端地改进效率，提高各环节的品质管控水准，实现“零缺陷”品质理念里提倡的循环改善效果。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
智能控制电子行业	5,560,182,998.21	4,204,293,830.77	24.39%	35.65%	31.49%	2.40%
分产品						
家电	2,448,154,236.57	1,904,336,785.75	22.21%	20.98%	17.78%	2.11%
工具	1,907,770,507.50	1,384,279,317.33	27.44%	50.45%	46.91%	1.75%
锂电	790,895,137.30	612,353,551.50	22.57%	46.57%	38.44%	4.55%
工业	257,988,191.43	172,445,418.80	33.16%	46.37%	44.44%	0.89%
分地区						
国内	2,495,663,711.95	1,897,689,104.72	23.96%	36.81%	31.84%	2.86%
国外	3,064,519,286.26	2,306,604,726.05	24.73%	34.72%	31.20%	2.02%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

会计政策变更

1、财政部 2017 年 7 月 5 日修订发布了财会〔2017〕22 号《企业会计准则第 14 号-收入》准则，要求境内上市的企业自 2020 年 1 月 1 日起施行新收入准则。根据该会计准则修订，本公司需对原采用的相关会计政策进行相应变更。

2、2019 年 5 月 9 日，财政部发布了《关于印发修订<企业会计准则第 7 号--非货币性资产交换>的通知》（财会〔2019〕8 号，准则要求所有执行企业会计准则的企业自 2019 年 6 月 10 日起施行。根据该会计准则修订，本公司需对原采用的相关会计政策进行相应变更。

3、2019 年 5 月 16 日，财政部发布了《关于印发修订<企业会计准则第 12 号--债务重组>的通知》（财会〔2019〕9 号，以下简称“债务重组准则”），要求所有执行企业会计准则的企业自 2019 年 6 月 17 日起施行。根据该会计准则修订，本公司需对原采用的相关会计政策进行相应变更。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

2020 年本公司新设成立了 7 家子孙公司