

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2022年12月14日、15日投资者关系活动记录表

编号：2022023

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他： <u>现场会议</u>
参与单位名称、时间	12月14日：16:00-18:00 东北证券、鹏华基金、彭朝晖 12月15日：10:00-12:00 国信证券、易方达基金、永赢基金
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>问题 1：今年工具行业不太好，但公司上半年有增长？我们的优势主要在哪？目前月度间景气度变化如何，有没有大幅好转趋势？</p> <p>回复：截止3季度末，工具业务有增长。工具板块优势主要是具备电控、BMS、电机、整机等多种技术和产品能力、供应链的敏捷性、国际化运营能力，已形成非常好的客户口碑及可靠性。</p> <p>全年订单较稳定，没有大幅波动。随着疫情影响减小、消费逐步恢</p>

复，海外工厂开始投产，预期明年工具板块会恢复增长。

问题 2：家电板块的增长逻辑？

回复：目前家电板块市占率不高，在大客户端的占比很低。未来随着产品力逐步提升，供应链优势增加，市占率及单位价值都将提升。我们将聚焦大家电几个重点行业做大拳头产品，明年随着消费的逐步恢复、品类的拓展，小家电有望恢复增长。市场方面，国内、国外同步推进。未来大客户突破及海外市场的快速增长，将带动家电板块的成长。

问题 3：家电、工具行业明年的增速展望？毛利率、净利率能回到正常水平吗？公司原材料主要有哪几类？

回复：2023 年外部环境及消费预期逐步好转，家电、工具行业将恢复增长。毛利率、净利率受外部环境及公司业务结构影响，近两年毛利率受芯片等材料涨价的外部影响较大，2022 年新能源业务受上游材料大幅涨价的影响较大，公司内部的产品力、业务结构及综合能力均在逐年提升，2023 年毛利率有望受益于材料成本的改善。上游原材料品类较多，主要有半导体及功率器件，占 2-3 成，以进口品牌为主，目前在加速国产替代。其它占比较大的有 PCB、接插件、晶体管及发光显示器件等，电池的材料主要有正、负极材料、电解液、隔膜等。

问题 4：新能源的 ODM、白牌占比？绑定了哪些大客户？新能源定位？相比专业户储企业，我们有哪些优势？如何跟踪业务实现的确性？

回复：新能源业务以 ODM 为主。新能源业务以大客户合作为主，户储主要是出口给欧美的集成商和渠道商及品牌商，绿色出行主要瞄准新能源车厂及运营商。

公司在新能源业务的定位非常明确，将聚焦储能和绿色出行应用领域。储能目前以户储为主，未来有望借助公司的控制优势，提升产品的精度及耐用性、用户体验，利用积累多年的 BMS 技术，打造电池管理的

	<p>一致性、均衡性，以电源管理技术（逆变器、PCS）为抓手，丰富不同功率的产品线，快速提升该领域的市占率及盈利能力。目前该业务板块处于高速成长期，展望 2025 年，新能源业务将成为公司重要的业务板块之一。</p> <p>随着产品力的加强及品类的落地，产能的逐步释放，国内外市场同步推进，业务将按照既定的战略快速推进。</p> <p>问题 5：今年到明年的增长逻辑？</p> <p>回复：1、智能化、低碳化的趋势带来的增量空间及国际化带来的存量市场份额的提升；2、资源及人才向头部集中；3、明年有改善预期。在外部环境不太确定的情况下，我们作为中游部件企业，下游应用领域多，业务的确信性是比较强的。既有基本盘的长期稳定增长，也有高成长业务带来的业绩弹性。</p> <p>问题 6：海外建厂的盈利能力会比国内差？</p> <p>回复：海外建厂服务于“客户亲密”战略，是多区域化运营的重要战略举措。海外基地建设前期是投入期，短期盈利能力会有一定影响，但影响有限，对市场份额提升非常有意义。按照公司的管理经验，1-2 年的供应链完善和产能爬坡后，盈利能力会逐步体现优势。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 12 月 14 日、15 日。