

证券代码：002139

证券简称：拓邦股份

深圳拓邦股份有限公司

2019年4月18日、19日投资者关系活动记录表

编号：64

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金管理有限公司：谢泽林、王宇恒等 13 人 汇丰晋信基金管理有限公司：朱剑胜 天风证券股份有限公司：唐海清、容志能 华商基金管理有限公司：刘力 摩根丹利华鑫基金管理有限公司：雷志勇 中国国金融股份有限公司：夏雪 富敦投资管理（上海）有限公司（淡马锡控股子公司）：孙通
时间	2019年4月18日上午9：00-11:30、下午14：30-16：00； 2019年4月19日下午16:00-17:00。
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：武永强 副总经理、财务总监、董事会秘书：文朝晖 战略与市场中心总监：刘天喜 证券事务代表：陈地剑 证券事务助理：杨桥桥
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅 二、签署《调研来访承诺书》；

三、武总介绍公司情况

1、拓邦股份是一家专注于智能控制器的公司，20多年来公司一直为客户提供智能控制器解决方案。我们已连续多年实现快速发展，做到今天，我们越来越有信心！现在是智能化时代，对智能化需求众多，要求也越来越高，我们认为未来智能化服务是非常有前景的。我们现在跟国外一些同行的收入规模和技术差距已经越来越小，而且我们具有工程师红利和供应链集成优势，还有巨大的消费者市场。通过不断努力，未来我们一定会成为世界领先的智能控制方案提供商。

2、公司现在的投入是满足客户对智能化创新产品的需求，近两年每年投入研发2亿多元，主要是用在创新产品。与以往不同，过去的智能是简单的智能，以后的智能是能够给人类带来全新体验的智能。在智能化时代，智能产品会是一个刚性需求。我们基于这样一种判断，一直在加大研发投入，提升智能化解决方案能力和满足客户智能化产品需求。

3、我们智能控制器业务主要在家电、电动工具、机器人三个领域，另外还有一个重要的产品领域就是生产自动化及工业自动化控制设备。我们自身生产车间也在进行自动化改进，也在培养这样团队，工业物联网不是一个概念，而是实实在在的市场需求。

4、我们公司对品牌的定位：敏捷、创新、伙伴。我们首先定位与客户之间是一种亲密合作的模式，为什么叫伙伴？我们一起进步、共同探讨，一起创新。当初华为定位也是在客户亲密度模式下进行的。

四、回答调研提问，主要问答简述如下：

提问 1：公司新型机器人包括哪些？

回复：扫地机器人、割草机器人、炒菜机器人、商用机器人等各种机器人的控制器系统，未来机器人会越来越普及，其智能化水平比以往家电高很多，它是各种各样的技术集成，它需要技术平台，需要各种技术汇集在一起，比如割草机器人，它有路径识别、场景

识别等各种各样的技术应用。

提问 2: 行业的发展空间和公司未来的增长主要来源什么? 我们对于海外市场及海外市场大客户是如何考虑的?

回复: 智能化和物联网化已经成为行业发展趋势, 目前智能物联产品的渗透率还很低, 智能化和物联化有望推动行业实现 20% 以上的增速。同时由于公司综合实力持续提升, 市场份额也会得到提升。海外市场及海外市场大客户也是公司重点开拓方向。目前我们在国际大客户端的市场份额还不是很, 但随着公司持续多年的技术投入, 体系化、信息化及后端自动化能力的不断提升, 公司的研发能力、集成供应链管理能力和品质保障能力已经获得国际知名客户的高度认可, 未来在国际大客户端的市场份额还有较大的提升空间。

提问 3: 公司生产系统建设规划?

回复: 我们正在将传统生产转化为柔性化生产, 惠州工业园已经在进行, 通过系统把生产线建设的更加柔性化, 既可做大客户的大批量订单, 也可以满足多品种小批量的生产任务。

提问 4: 现有基础实施是否能支撑未来 3-5 年发展?

回复: 现有基地的布局可以支撑公司未来 3-5 年的发展, 产能已经不会构成公司发展的障碍。

提问 5: 去年毛利率下降的原因?

回复: 主要是三个原因: 原材料涨价、汇率波动、产品结构差异。原材料涨价主要是 MLCC 等材料出现非理性上涨; 汇率波动影响外销产品的毛利率; 同时因经济增速放缓, 高端、创新品类等增量市场产品增速放缓, 存量市场的产品价格竞争较为激烈。

提问 6: 我们作为客户一种智能控制解决方案的提供商, 怎么样根据市场行情与客户及时调整价格? 是否会做客户调整?

回复: 我们在产品开发时就商议好定价策略, 后面很少去改动。一方面因产品型号多客户多, 需要耗费巨大的时间成本; 另一方面基于建立长期高度信任的合作关系, 也会舍弃一部分短期利益。客

	<p>户谈价格一般会在固定时间时谈，在开发阶段价格定下来后，当出货量达到一定规模时候，会再商议价格调整。我们公司注重头部客户，但对尾部客户淘汰也很慎重，因为很多头部客户就是尾部客户成长起来的，对于合作了多年仍未能带来效益的客户，我们也会主动进行优化。</p> <p>提问 7：合信达去年收入下降的原因？</p> <p>回复：合信达主要业务为壁挂炉控制器和温控器。2017 年因京津冀地区煤改气政策的推动，壁挂炉市场出现井喷式发展，但因燃气供应出现短缺，2018 年煤改气政策发生较大调整。2018 年主要是去库存的一年。煤改气是一项长期工程，经过 2018 年调整后，虽然很难出现 2017 年的井喷式增长，但预计会开始逐步复苏。合信达温控器业务目前也在顺利推进中。</p> <p>提问 8：客户越来越多，产品越来越多，生产要求是否越来越高？</p> <p>回复：智能控制器后端生产的设备大同小异，工序有所差异，主是差异是在前段研发阶段。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 4 月 19 日