

雪球访谈

实控人大手笔增持1%，拓邦股份潜力如何？

2017年05月15日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



低估内生五年企业家

访谈简介

\$拓邦股份(SZ002139)\$5月4日-5日期间，公司控股股东、实控人武永强增持公司股份680.21万股，占公司总股本的1%。武永强此次增持后，基于对公司未来发展的信心，不排除进一步增持的可能性。本期访谈我们请到了拓邦研究达人@低估内生五年企业家来与大家交流探讨~

拓邦股份是智能控制器行业的领导企业，一直致力于智能控制领域的高新技术研发与服务，公司的智能控制器产品涵盖家用电器、医疗器械、工业控制、电动工具、家居护理、冰洗卫浴、驱动电源等相关智能控制产品，公司集研发、生产和销售于一身，提供最优质的智能控制解决方案和产品，同时可提供JDM / ODM / EMS服务。

公司一季度实现营收5.31亿，同比增长78%，净利3541万，同比增长107%，目前市盈率47倍。

那么股东大手笔增持为何信心那么足？业绩靓丽未来潜力如何？速来提问~

[\(进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：拓邦股份(SZ002139)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] 排骨朱的平凡之路：

关于[\\$拓邦股份\(SZ002139\)\\$](#)，对[@低估内生五年企业家](#)说：请问，智能控制器的未来主要应用领域大致有哪些，智能家电和家具之外还有其它吗？总体行业市场空间有多大？拓邦作为专注控制器的企业，在行业内的竞争优势有哪些？您对公司管理层的看法？

[答] 低估内生五年企业家：

拓邦的智能控制器产品应用领域已经涵盖家用电器、电动工具、开关电源、个人护理、工业控制、医疗器械、燃气控制等。

公司讲这是一个万亿市场，万亿级是怎么算的呢，因为智能控制器占电器成本的3%-5%，把全球的电器出货量乘以3%-5%得来。这还不包括未来智能物联大潮下新的工具增量市场。以后很可能之前很普通的不需要智能控制器的东东也需要联网和控制。

拓邦专注智能控制器主业二十多年，研发投入极高，逐步拉开与对手差距，目前在国内市场占有率已经排到第一。核心竞争力把年报里的官方表述粘来：1、大客户营销能力：与大客户建立战略合作关系，提供解决方案，融入对方价值链，形成战略合作与联盟的能力。2、解决方案能力：深度理解客户需求，紧跟市场前沿技术，形成“智能+”解决方案集，构造解决方案技术平台，具备为客户提供控制器+通讯模块+云服务+APP在内的一站式智能电器解决方案的能力。3、同步研发能力：在公司的专业领域，公司始终站在技术前沿，提升研发水平，融入大客户价值链，同步把握需求，设计解决方案，从而提升我们在价值链中的粘性。4、柔性供应链管理能力：以实现大规模定制交付为目标，不断优化供应商管理、柔性生产工艺、柔性生产线等，形成柔性供应链管理平台。5、全球资源整合能力：整合国际化的市场、国际化的技术、国际化的人才、国际化的供应商的能力。以上是官方表述，有不理解的可以进一步交流。

拓邦管理层还是很稳定的。董事长武永强，吉林大学本科，本科毕业后哈工大自动控制专业硕士，导师是哈工大副校长。硕士不是在职读的，是正宗的科班出身。硕士毕业后先是在哈工大任讲师，然后下海创业。公司从成立之初武永强就和几个创始人定下规矩，家庭成员一概不能进入公司任职。以防成为家族企业。我四月份参加了公司调研，武永强对公司治理很有想法，他讲拓邦要做百年企业，平台型企业，所谓平台型企业就是离开谁，都不影响经营。即使董事长明天不在了，公司照样能健康经营下去，这是他的原话。



[问] 壮志凌云FC:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 综合看拓邦的净利润率、ROE都偏低, , 怎么看待这个问题?

[答] 低估内生五年企业家:

这个行业本身技术含量不是很高, 利率水平偏低, 比如家电控制器其实就是那个控制板, 技术门槛不高, 但在智能物联大潮下, 控制器功能越来越多, 越来越复杂, 要联网, 越来越智能, 控制器的单价和毛利都有上升趋势。比如我之前发帖提到的拓邦为方太研发和生产的带触摸屏和云联网功能的控制器。

ROE的话我觉得跟同行业公司比更合适。拓邦ROE比和而泰低一些, 但净资产比和而泰高很多, 几个新基地还没有产值。拓邦在惠州的生产基地, 重庆的千人研发大楼, 印度的生产基地会逐步投入使用, 创造利润。相信ROE低于和而泰只是暂时的。

[问] 切切切切切切切:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 公司17年的合理市盈率为多少, 券商预测没有查到



[答] 低估内生五年企业家:

今年保守2.3亿净利润, 你算喽, 对应当前市值, 不到30倍。至于估值高还是第, 有没有投资价值, 请看我置顶帖, 里面有分析。



[问] 嘉嘉大侠:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 拓邦的锂电池什么时候量产, 估计利润贡献有多少?

[答] 低估内生五年企业家:

一直有量产啊, 只是去年没有进入《目录》, 做大巴车和电动车电池, 进不了目录, 享受不到政策扶持, 可想销售会如何。所以今年拓邦调整战略, 聚焦储能电池。

还有一个电池这块跟主业的协同作用还是很不错的。一体两翼, 一体是控制器主业, 两

翼是电池和高效电机。举个例子，拓邦的第一大客户是TTI，拓邦为TTI的无线电钻提供控制器+电池+高效电机。一站式服务，协同作用很明显。

[问] 只谈情怀不谈钱：

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$，对@低估内生五年企业家 说：请解读下你的新名字，感觉怪怪的



[答] 低估内生五年企业家：

低估值，内生性增长，最好增长可持续五年以上，再加个企业家精神，领导人是非常关键的，这是我的选股标准。谢谢



[问] 雪球访谈：



访谈传送门：<https://xueqiu.com/talks/item/20123156>

\$拓邦股份(SZ002139)\$ 5月4日-5日期间，公司控股股东、实控人武永强增持公司股份680.21万股，占公司总股本的1%。武永强此次增持后，基于对公司未来发展的信心，不排除进一步增持的可能性。本期访谈我们请到了拓邦研究达人@低估内生五年企业家 来与大家交流探讨~

拓邦股份是智能控制器行业的领导企业，一直致力于智能控制领域的高新技术研发与服务，公司的智能控制器产品涵盖家用电器、医疗器械、工业控制、电动工具、家居护理、冰洗卫浴、驱动电源等相关智能控制产品，公司集研发、生产和销售于一身，提供最优质的智能控制解决方案和产品，同时可提供JDM / ODM / EMS服务。

公司一季度实现营收5.31亿，同比增长78%，净利3541万，同比增长107%，目前市盈率47倍。

那么股东大手笔增持为何信心那么足？业绩靓丽未来潜力如何？速来提问~

[答] 低估内生五年企业家：

我擦，7点多才到家，我还没吃饭，我先去吃两口，朋友们稍等，嘎嘎





拓邦股份，拓业兴邦！



[问] 哼哼2013:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 第一, 在智能控制器领域, 拓邦的核心竞争力是什么? 第二, 以往国内智能控制器行业呈现中小型代工生厂商众多, 大型家电厂商自己生产, 外资控制器生厂商占据高端领域的局面, 在智能家居时代, 国内有没有可能诞生全球领先的智能控制器龙头生产商? 依据是什么?

[答] 低估内生五年企业家:

你的问题非常好, 核心竞争力我在第一个问题里有回答, 请参阅。按我的理解简单概括: 二十年专注+平台化研发和管理+优秀领导人。

全球领先的智能控制器龙头, 我觉得这个可以期待。

回顾发展脉络, 家电制造中心由欧美到日本再到韩国台湾再到国内。家电消费中心从欧美到现在的中国。当前是制造中心 and 需求中心都在国内。造就了格力, 美的等家电巨头。智能家居大潮下, 智能控制器的春天也来了。美的最近的年会上, 提出美的要做科技公司, 主要是以智能家居为基础。我想, 伟大的市场和需求造就伟大的企业。中长期看, 拓邦应该会是个非常不错的弄潮儿!

拓邦股份, 熊市小牛。



[问] 月舞风痕:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 拓邦股份跟和而泰, 两家业务类似的企业, 您觉得哪家更加优秀呢?

[答] 低估内生五年企业家:

1, 领导人都很优秀, 但也有差异。两个公司董事长、实际控制人是好朋友, 也是哈工大老同学, 都是兢兢业业聚焦主业的好领导。和而泰刘建伟最近几年发力搞智能家居平台, 大数据物联平台, 刘总的目标是做生态, 想法是很超前的。拓邦武永强却更专注, 武总讲, 不联网, 无生态。先联网, 再生态。就是说等家电都联网了, 生态才有可能成型。我更同意武总的看法。近期财报表明, 拓邦的业绩有超越和而泰的趋势。但市值拓邦更小, 加上和而泰还有定增, 定增后市值会更大。所以, 跟和而泰比, 拓

邦的市值向上空间不小。

2, 和而泰过去的优势是大客户比拓邦优质, 但近一两年这种差距在缩小。拓邦已形成纺锤形客户结构, 有几家上亿级客户, 几十家千万级客户, 其中包括一批细分领域龙头整机厂商。拓邦过去几年一直在培养高粘性的千万级客户, 这种纺锤形客户结构有一个优势, 就是中间大量的千万级客户非常有潜力发展为上亿级客户, 拓邦高层对未来业绩非常乐观, 业绩高增确定性也与客户结构有关系。

举个例子, 方太和九阳都是拓邦培养的千万级客户成员, 方太的高端智能烟机和九阳的智能炒菜机器人等单品是有放量趋势的, 而且这种客户品牌效应极强, 会给拓邦带来更多潜在客户。

拓邦股份, 拓业兴邦



[问] 高山流水_32967:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 拓邦毛利率23%, 净利率7.4%左右(看历年这两项有提高的趋势), 业内和而泰、和晶科技、朗科智能差不多也是这个水平, 两率都不高, 是不是能说明智能控制器这个行业技术含量不高? 是个苦力活? 但整个市场规模会越来越大, 而技术含量不高的话是否会吸引很多公司进入分一羹? 公司如何保持自己的优势?(如果不是个技术活, 大家都可以做, 在客户面前就会很弱势)

[答] 低估内生五年企业家:

专业的人做专业的事, 技术门槛不高的行业, 时间久了也会形成寡头垄断。最后拼的是管理和成本控制, 以及规模优势。

从拓邦竞争力角度看, 控制器行业技术更新迭代速度快, 拓邦经过20多年积累, 储备了多项前瞻性的技术, 并在控制器领域拥有大量的技术专利与知识产权, 能为客户快速提供一揽子控制系统解决方案。拓邦目前的生产线已经具备柔性化和定制化小批量供货能力, 估计这个能力同行业其他对手还没有。

对于拓邦的核心竞争力见我之前回答。

至于未来拓邦能否持续保持龙头地位, 我很乐观, 时间验证吧。



拓邦股份, 拓业兴邦。

[问] hds2000000:

关于\$拓邦股份(SZ002139)\$, 对@低估内生五年企业家 说: 拓邦股份的海外竞争对手, 以及业务切入物联网的可行性?

[答] 低估内生五年企业家:

海外竞争对手主要是英维思, 已经被法国施耐德公司收购, 还有德国代傲, 以及香港金宝通。我们知道施耐德和德国代傲都是综合性的工业集团, 所以他们的优势吃产业链优势和上下游协同优势。但拓邦的优势是背靠国内巨大市场, 以及国内的成本优势。香港金宝通过去几年的战略好像出了点问题, 发力下游自主品牌, 营收很漂亮, 但是增收不增利, 智能控制器作为中游行业, 如果你去做下游整机, 和自己的客户竞争, 很容易丢失客户。

拓邦将享受物联网大潮, 一个是家电和工具物联化, 要联网, 更智能, 控制器的需求量会增加, 单价和毛利也会提高。家电联网也会有APP和云平台需求, 拓邦也已经布局。

二个是拓邦横向和纵向都会向物联网企业拓展, 横向收购, 比如燃气无线控制领先厂商合信达等, 纵向参股, 比如持股10%的国内领先的智能家居平台型公司欧瑞博等。

回答问题原来也挺累的。



拓邦股份, 拓业兴邦。



[问] 亨通光电(SH600487):

公司公告: 600487: 亨通光电关于巴西亨通中标光纤采购的公告 PDF文件下载: http://static.sse.com.cn/disclosure/listedinfo/announcement/c/2017-05-16/600487_20170516_1.pdf

[答] 低估内生五年企业家:

回复@老周梦蝶: 再不涨, 会一直发公告



亨通光电, 光纤之王。//@老周梦蝶:@低估内生五年企业家 带路啰

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里