拓普集团 20260831

拓普集团：特斯拉单车价值倍增，机器人执行器开启第二增长极

摘要

- 特斯拉单车价值量从 3,000 元增至最高 13,000 元，目前均值 7,000 元，Cybertruck 及 Cybercab（单车价值>5,000 元）将驱动新增长。
- 储能业务已迭代至第六代并提供整套液冷系统；机器人业务提供执行器及外壳，单机价值量预计超 20,000 元，百万台量级可贡献数百亿营收。
- 公司研发占比近 6%，依托底盘 iPOOS、热管理及电机电控技术积累，实现向机器人执行器领域的技术迁移与业务延伸。
- 墨西哥工厂 2026H1 营收 13 亿并实现盈利，总产能规划超 30 亿；2027 年波兰等海外基地面向宝马、奔驰业务将起量。
- 预计 2026 年汽车主业增速 25%-27%，2027 年回升至 33%-35%，远期汽车业务目标营收 500 亿、利润 45 亿以上。
- 当前汽车主业估值 600-700 亿处于历史低位，对比机器人概念股，执行器业务放量后市值具备较大向上弹性。

Q&A

请介绍一下拓普集团的核心业务、与特斯拉的合作关系，以及在特斯拉产业链中的定位和价值量演变？

拓普集团在特斯拉产业链中扮演着核心供应商的角色，其成长路径与特斯拉深度绑定，类似于电装与丰田、麦格纳与大众的合作模式。公司为特斯拉提供的产品价值量持续扩张，已从最初的单车价值约 3,000 元增长至最高 13,000 元，目前平均单车价值量维持在 7,000 元左右。随着特斯拉产品线的拓展，例如 Cybertruck 以及单车价值量超过 5,000 元的 Cybercab 等新车型，为公司带来了新的增长机会。

人在草木间

拓普集团在汽车主业之外，开拓了哪些新业务领域？具体产品和进展如何？

公司正积极拓展两大新业务领域：储能和机器人。在储能业务方面，公司已进入第六代储能产品，除了原有的壳体等部件外，现已能够提供整套液冷系统。在机器人业务方面，公司提供包括执行器、外壳在内的综合性产品。

拓普集团在底盘、热管理等领域的技术积累如何支撑其向机器人执行器等新业务的拓展？

拓普集团在底盘系统、空悬、特别是 iPOOS（智能制动系统）等产品上积累了深厚的技术基础，形成了涵盖电控、阀、泵、电机等领域的综合技术能力。公司每年投入 1-2 亿元的研发费用，占营收比例接近 6%，并在热管理、阀泵和电机系统等领域拥有专利布局。这些从线控制动到热管理的技术能力和经验，为公司将业务延伸至机器人执行器领域奠定了坚实基础。值得一提的是，公司底盘事业部的负责人此前在特斯拉海外也负责执行器相关的采购工作，这种能力的迁移促进了公司在特斯拉机器人业务上的发展。

如何看待近期特斯拉可能将部分机器人总成装配业务自研的决策，及其对拓普集团等供应商的潜在影响？

特斯拉在项目早期倾向于自行研发以打通流程，但在实际的工程化和规模化量产阶段，常会遇到挑战，最终仍需依赖供应商解决。机器人业务涉及大量精细的工程化和制造细节，需要第三方公司来处理。因此，当特斯拉在量产过程中遇到挑战时，包括拓普集团和三花在内的供应商仍有很大机会进一步拓展其在执行器等领域的业务。

拓普集团在海外市场的业务布局、产能规划及盈利状况是怎样的？未来的增长逻辑是什么？

海外市场是拓普集团下一阶段发展的必然方向。目前，墨西哥工厂在 2026 年上半年已实现约 13 亿元的收入和数千万元的利润，进入盈利状态。公司在海外的产能部署持续推进，例如墨西哥规划了 6 到 8 个工厂，总产能规划超过 30 亿元。公司的海外扩张逻辑是从墨西哥延伸至美国，同时在波兰等地布局，旨在复制国内的成功经营模式，包括组织架构、成本管控和数字化能力。预计从 2027 年开始，公司在欧洲市场面向宝马、奔驰等客户的业务将开始起量，这将成为公司持续成长的关键驱动力。

拓普集团未来的业绩预期和估值水平如何？机器人业务为其带来了多大的增长弹性？

从业绩预期来看，公司汽车主业在 2026 年可能面临一定压力，预计增速在 25%至 27%之间；到 2027 年，增速预计恢复至 33%到 35%。远期来看，汽车业务有望

打造超过 500 亿元的营收规模，贡献 45 亿元以上的利润。机器人业务的增长弹性巨大，其单机价值量预计在 20,000 元以上，若未来达到 100 万台甚至更高的量级，可贡献数百亿的收入。从估值来看，当前公司汽车主业的估值约 600 亿至 700 亿元，处于历史较低位置。相较于其他机器人概念公司，其市值仍有较大弹性空间，尤其是在机器人执行器业务开始放量兑现后。