

证券代码：003028

证券简称：振邦智能

## 深圳市振邦智能科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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 _____
参与活动人员	4月11日 现场会议 诺安基金-杨治、张伟民、王晴 4月11日 电话会议 中邮证券-熊婉婷、李帅华、肖垚，招商基金-于立勇，东方阿尔法-周谧，亿鑫投资-张翔，诺安基金-张伟民，中邮人寿-孟东晖，大摩华鑫-隋思誉，进门财经-刘梦连，韶夏资本-孙圆，四叶草资产-林海伦 4月12日 电话会议 国泰君安-谭佩雯，中欧基金-金旭炜 4月13日 现场会议 四叶草资产-林海伦，前海维嘉资本-傅志达，泰德圣投资-俞慧文，铭远投资-韩跃峰，共同基金-谭鹏飞、王娜、涂唯，韶夏资本-徐子楠、潘旭虹
时间	4月11日（星期二）14：30-16：00    16：30-17：30 4月12日（星期三）16：30-17：30 4月13日（星期四）14：00-17：00
地点	公司会议室
形式	现场会议、电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长、总经理唐娟女士 副总经理、董事会秘书夏群波女士
交流内容及具体问答记录	<b>公司基本情况：</b> 振邦智能成立于1999年，公司以“振兴实业、科技兴邦、智享生活、赋能未来，让生活更美好”为发展使命。公司秉持“技术引领、创新驱动”的发展战略，通过“技术驱动业务”的发展模式为高端客户提供定制化的、安全可靠、节能环保、智能物联

的产品，产品应用于电动工具、大家电、汽车电子、清洁机器人、创新型生活家电、储能等领域，公司凭借在自主研发、高端制造、供应链、敏捷服务等方面优势，为客户提供智能硬件、软件及系统控制整套解决方案。

经过多年的发展，公司已成为变频控制细分市场的领航者，成为电动工具、智能生活电器、清洁机器人等行业控制解决方案的创新引领者。近年来，公司结合国家双碳政策及技术发展趋势，布局了储能及逆变器市场，目前公司正式迈入“智能控制器+储能及逆变器”双业务驱动的新发展阶段。

2022年，受俄乌战争、欧洲通货膨胀，市场信心不足等影响，消费需求短期下降，公司营业收入和净利润出现自公司成立以来的首次负增长。2022年，公司实现营业收入10.4亿，较上年同期下降20.89%；前五大客户占比54.56%；较上年客户结构更合理；其中有新客户进入前五；2022年，公司实现净利润1.7亿，较上年同期下降18.80%，净利率同比提升0.42%。其中，基于公司在汽车电子领域掌握的核心技术，2022年汽车电子业务实现逆势增长，营收较上年同期增长9.76%，毛利润增长了5.04%。

2022年，虽然公司业务受到影响，但随着全球智能化产业的快速发展，加上5G、AI技术等不断发展，市场对智能控制器需求不断增长，我们认为行业仍具有广阔的增长空间。因此，2023年公司将积极深化经营管理，持续加大研发投入，积极开拓市场，加快募投项目的建设，提升管理水平，提高公司核心竞争力；深耕智能控制器领域业务，加快推进储能及逆变器的业务，做好产业协同，努力实现公司战略目标。

#### 一、主要交流内容：

##### 提问 1： 2023 年智能控制器市场展望？

回答：2022年，受下游客户去库存影响，加之俄乌战争、国内供给冲击等多重因素影响，经济疲软，消费需求短期下降，但长远来看，智能化是社会发展的必然趋势，智能控制器还有广阔的发展空间，我们看好智能控制行业的发展。2022年公司加大了研发投入，拓展了新品类和新客户，目前部分新产品市场反馈较好；同时基于冰箱能效提升的政策影响及公司掌握的核心节能技术，我们认为今年在大家电和创新型生活电器等方面会有较好的表现。

**问题 2：微逆渠道建设及目标市场？**

回复：公司目前正在积极和渠道商商务沟通，希望寻找有一定销售实力的公司长期合作，实现共赢。微逆目标市场主要是分布式装机集中、电价高的欧美地区。

**提问 3：公司微逆产品是一拖二的吗？**

回复：目前在做认证的是 600W 的一拖二产品，未来公司还将持续推出其他功率产品。

**提问 4：如何看待储能领域的竞争格局？**

回复：目前储能领域前景比较好，很多企业纷纷布局，预计未来竞争一定会很激烈，但基于公司 23 年的自主研发优势、高端制造优势、供应链优势、优质客户优势，以及储能和智能控制产业的高度协同，我们认为公司有机会。同时经过近两年的布局和沉淀，目前公司已经通过多家储能客户的审核，力争今年有好的市场表现。

**提问 5：储能的产能建设情况怎么样？**

回复：储能和现在产品的部分生产工序可以实现共享，目前公司已经在积极扩产、租赁新的生产场地以扩大产能。

**提问 6：微逆和储能的竞争优势？**

回复：在储能及逆变器领域有非常多的优秀企业，公司作为行业新进入者，敬畏专业，向龙头学习。技术研发方面，公司通过 23 年的技术沉淀和创新，在电机控制、BMS、DC 主控、MPPT 等方面有一定的自主研发能力和创新能力；现已搭建了家用储能、户外储能和逆变器等三大技术平台，通过搭建技术平台的方式来研发产品并进行拓展和延伸，力争研发、生产的产品安全可靠，部分功能更优；在制造方面，基于公司自动化+信息化的智能智造，掌握的核心制造工艺以及基于高标准的品质的管控经验，公司有一定的制造优势。同时公司储能、逆变器和智能控制器产品可以发挥产业协同作用，可以进一步增强供应链的优势。因此，综合来看，我们认为公司具备一定的竞争力，有机会争取到较好的市场发展空间。

**提问 7：储能和微逆的产品定位？是否会做自有品牌？**

回复：储能产品主要向客户提供定制化产品和服务，暂时不考虑做自有品牌。微逆产品不排除未来会做自有品牌。

**提问 8：公司再融资项目的目的与进展？**

	<p>回复：公司期望通过再融资引入新能源汽车电子和储能产业上下游的投资者，助力公司的可持续发展；同时，希望适当改善公司股本结构，增加公司流通股的活力。目前再融资的项目刚完成了深交所的问询，还在审核中，尚未拿到批文，预计第二季度末可能会有进一步的结果，敬请持续关注。</p> <p><b>提问 9：公司库存情况？</b></p> <p>回复：结合目前复杂多变的形式，客户下单会相对谨慎，交付周期变短，为加强成本管控，公司备货与两年前相比也更谨慎。除部分核心、通用的紧缺物料以及基于对客户的信用情况，公司会备合理库存外，其他交期短的常用物料公司不会大量备货，公司通过加强供应商战略合作，提升自主研发能力，积极关注原材料变化等方式实现敏捷交付，以促进业务的健康发展。</p> <p><b>提问 10：储能产品毛利率的展望？</b></p> <p>回复：储能产品目前看来毛利率比传统智能控制器略高，随着产品的不断放量以及市场竞争不断加剧，产品的毛利率不排除会有压力。公司将综合发挥自主研发、高端制造、供应链等优势，力争将产品毛利率保持在合理区间。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>