

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：2023-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u> </p>
<p>参与活动人员</p>	<p> 8月24日：前海辰星-严冬冬、张宇航，茂源财富-沈洪、范展虹，鹏莱资本-汤恒亮，欢乐港湾-吴诗婷，中金蓝海-管卫泽、孙礼成，野牛资本-李芮，墨竹基金-卓炜，招银汇金-刘汉智、姜晓峰，和科达-龙绍芳，前海肯杰-刘茂杰，时代伯乐-何婧，聚隆投资-孙盛泽，和沐投资-李茂林，致远资本-吴宇森、李廷锴，海南墨竹-熊奇，万利基金-倪楚佳，前海卓喜-曾子健，果岭投资-余勇索、周理，何浪，梦工场投资-郑慧，柯力传感-刘春洋，泰来汇基金-刘晨，中信证券-李欣蔚、钟雨滢、胡玮林、刘景凤、田鹏、邱文俊、王子维、裴惠婷、刘宇帆、陈鑫鑫 8月25日：尚城资产-杜新正，中天汇富-许高飞，汇丰晋信-周宗舟、严瑾，金光紫金-雷静，宏鼎财富-李小斌，工银国际-吴亚雯，鸿运私募-张弼臣，光大保德-李心宇，嘉实基金-刘爽，途灵资产-赵梓峰、符涓涓，正圆投资-戴旅京，创金合信-郭镇岳，共青城鼎睿资产-王可丹，王鑫昉，明达资产-黄俊杰，德华创业-杜波，杭州电魂创业-祝国邦，招商证券-吴彤，君禾投资-陈宫，善正资产-张创，聚鸣投资-涂健，三耕资产-史良、杜成就，登程资产-于骏晨，润远资产-潘波，华福证券-陈启慧、戴晶晶、杨钟，工银国际-田硕鹏，信达澳银-魏冠达，李盎然，诺安-陈克迪，齐家资产-牛建斌，递归私募-于良涛，中邮基金-俞科进，长城财富保险-胡纪元，百年保险-冯轶舟，进门财经-马媛，景顺-李南西，国泰君安-谭佩雯 </p>

时间	8月24日 14:30-17:00（现场会议） 8月25日 14:30-16:00（现场会议、电话会议）
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	<p>主要交流内容：</p> <p>提问 1：公司一直以来毛利率都表现得非常优秀，二季度毛利率更是超出预期，请问毛利率增长的原因是什么？</p> <p>回复：2023年上半年整体产品毛利率为27.05%，同比增长0.86%，其中，国外业务产品整体毛利率比上年同期增长5.32%。公司始终坚持“技术引领，创新驱动”的战略，持续加大研发投入，丰富产品品类，拓宽应用领域，为客户提供集硬件、软件及系统集成为一体的整体解决方案，为客户赋能。公司凭借技术优势、国际头部客户优势、高端制造能力以及敏捷交付优势等，一直以来净利率在同行中居领先地位。2023年上半年，公司积极开拓海外新客户，给新客户定制开发技术创新的新产品，并减少了毛利率相对较低的其他产品，从而实现毛利率的增长。</p> <p>提问 2：公司对今年全年的业绩展望？</p> <p>回复：公司的智能控制器业务短期受到影响和挑战，但其作为产品的核心控制部件，长期来看，随着物联网技术、云计算技术、大数据技术和人工智能技术应用迅猛发展，智能控制器作为实现万物互联的基础物件，产品智能化进程不断加快，全球智能控制器的市场仍具有广阔的增长空间。</p> <p>2023年，公司积极开拓新客户，部分新产品实现快速放量，结合在手订单来看，公司整体业务目前发展势头较好，其中公司的创新型小家电如高速吹风机、LOT教育设备、机器人、电子烟等新产品市场反馈较好，销量增长快速，将进一步拉动公司的业务增长，因此，我们预计2023年全年的业绩与同期相比将实现稳步增长。</p> <p>提问 3：公司上半年小家电产品增速较快的原因？以及其他品类产品下滑的原因？</p> <p>回复：随着技术的不断发展，人们的消费方式发生变化，消费市场呈现出个性化、智能化、环保健康化等趋势，公司积极抓</p>

住创新型小家电产品的市场变化，加强技术创新，积极为老客户推出定制化的新产品，增长快速的新产品具有较好的技术创新性、品质可靠性、性价比较高等优势，因此，终端市场销售较好并持续放量；同时，公司积极拓展新客户，基于公司的综合竞争力，部分新客户放量较快，因此，2023年上半年公司的创新型小家电增长快速。其他品类产品的下滑主要是受地缘战争、通货膨胀、市场需求疲软等因素影响，同时客户结构简单，受客户的销量增长乏力影响，导致公司其他品类的产品销量下滑。目前，从在手订单来看，部分客户销量已经开始有回暖的迹象。下半年，公司将继续加快新客户的拓展，努力提升公司的市场占有率。

提问 4：请介绍一下公司目前的产能情况？

回复：公司实行以销定产，而且产品工艺及主要生产工序大体相同，基于公司自动化+信息化的生产制造，可以实现柔性生产、敏捷交付。今年，公司在深圳已通过新租赁场地扩大产能，越南工厂产能也在持续提升中，并拟计划进一步在越南扩产。同时，深圳的在建产业园正在加快建设，预计明年年底可以投入使用，具体以实际为准。公司通过上述多种方式提升产能，目前产能充裕，可以满足未来订单的快速增长需求。

提问 5：未来公司产业园投入使用后，公司是否会让利来获取更多的订单？

回复：公司之前因战略规划及产能限制，在开展市场合作时比较看重技术创新性以及客户规模、产品利润等，从而净利率在同行中一直居领先地位。若未来公司产业园全面投入使用，公司的产能将进一步扩大，公司未来会综合客户规模、发展前景、订单情况等因素多方面考虑，若能助力公司的长远发展，公司会考虑释放部分利润，与客户形成良好的战略合作关系，力争实现规模化发展。

提问 6：公司储能及逆变器业务的战略规划及进展？

回复：今年，公司加大了储能领域产品的研发投入和市场开拓力度，为客户提供定制化的储能整机和部件两种形态的产品，以满足不同客户的需求。目前公司主要以小功率的家储和户储产品为主，业务开拓方面，除了国轩及南方电网，还开拓了多家新客户，目前在送样及小批量生产阶段，为公司储能新业务的拓展迈出坚实的步伐。公司的微型逆变器产品基于认证标准及技术难

	<p>度，为保证产品的性能和安全性，公司需要通过不断地研发和改进来提高产品的质量和性能，因此，取得认证的时间存在不确定性。目前，公司已通过国外知名光伏储能行业展会及公司网站进行新产品的宣传和推广，待通过认证后再进行销售。未来，公司将深挖现有老客户，积极开拓新客户，沿着既定的战略目标，坚定不移、脚踏实地做好储能及逆变器产品迭代，力争打造公司第二增长曲线，增强公司的核心竞争力。</p> <p>提问 7：公司再融资项目的进展？</p> <p>回复：公司的向特定对象发行股票项目已于 2023 年 6 月收到中国证券监督管理委员会同意注册的批复。为了顺利推进本次向特定对象发行股票的后续事项，公司拟延长向特定对象发行股票股东大会决议有效期及授权董事会全权办理本次向特定对象发行股票相关事项有效期，后续公司将在发行批文有效期内择机做好相关的发行工作。</p> <p>提问 8：公司在 AI 领域是否有布局？</p> <p>回复：公司密切关注 AI 技术领域的发展与变革，并有储备相关的人才，公司现已将部分技术应用到公司的创新产品中，如图像识别、语音识别、机器学习等。未来，公司将结合客户和市场需求，积极加强创新技术在产品中的应用和迭代，提升产品竞争力，为客户赋能。</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>