

## 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：2021-007

<b>投资者关系活动类别</b>	<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+现场会议）</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	民生证券股份有限公司、Lazard Asset Management(Hong Kong)Limited、申万宏源研究、深圳私享股权投资基金管理有限公司、招商证券股份有限公司、深圳前海同威资本有限公司、东方阿尔法
<b>时间</b>	2021年11月3日 14:00~16:30； 2021年11月5日 10:00~12:00，14:30~16:30；
<b>地点</b>	会议室、电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事、总经理唐娟；副总经理、财务总监汤力；副总经理、董事会秘书夏群波
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>深圳市振邦智能科技股份有限公司（以下简称公司）成立于1999年，立足于高端智能电控行业，积极布局物联网、人工智能等领域，聚焦头部大客户，为高端客户提供技术领先、品质可靠、节能环保、智能物联等的集硬件、软件及系统控制的整套解决方案。</p> <p>公司始终以技术创新作为经营发展的核心驱动力，目前在变频控制、车载设备控制、智能家电控制、智能物联等细分技术或产品领域掌握核心的先进技术并取得领先地位。现公司是国内家电变频控制细分市场的领航者，是电动工具、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。公司凭借在技术研发、高端制造、品质保障、敏捷交付等方面优势，并通过ODM、JDM业务模式与客户建立起较高的合作粘性，为客户创造价值，实现了稳步增长和取得业内相对较高的利润率。2021年第三季度公司实现营业收入9.46亿，同比增长42.26%，实现净利润1.59亿，同比增长27.19%。</p>

未来，公司将把握行业发展新趋势、新技术，依托技术平台，持续技术创新，将创新技术延伸到新的细分市场领域，丰富应用场景，加大市场开拓和产能扩张力度，促进公司高质量发展。

## 二、问答环节

**提问 1：公司智能控制器产品的软件是由客户提供吗？**

回复：公司为客户提供智能硬件、软件及系统控制整套解决方案。

**提问 2：公司创立的背景及发展历程？**

回复：公司董事长陈志杰先生是电机专业的博士，公司董事、总经理也是电子专业本科毕业，基于创始人的专业背景公司成立了从事智能控制领域的科技企业。公司成立伊始主要产品为冰箱控制器，主要为新飞提供配套产品与服务，是较早从事冰箱控制器自主研发及制造的企业。此后，公司通过技术创新和技术延伸，将制冷技术拓展到汽车上，因此公司又成功进入汽车电子市场领域。后来，随着行业发展以及自身技术研发、高端制造、品质保障、敏捷交付等方面优势，公司的产品结构、市场领域不断丰富，客户数量及业务规模持续增长，逐步成为行业内知名的高端智能控制器、变频驱动器、数字电源以及智能物联模块供应商。

**提问 3：下游客户为何要把核心的智能控制器产品外包？如果下游客户核心技术增强会不会面临下游需求减弱？**

回复：智能电控行业涉及的学科门类较多，是行业专业化、细致分工的结果，有较高的行业门槛，需要具备核心技术优势、研发创新、供应链管理以及高端制造能力。

公司依托核心技术优势与研发创新积累，深入把握智能控制器行业发展趋势，抓住行业发展机遇，持续加大研发投入，加强技术创新，增加客户黏性、积极布局物联网、人工智能等领域，定向研发和制造出高技术附加值、高品质附加值、节能环保、智能物联的智能电控产品。未来，公司将持续不断推动技术迭代，提高研发核心竞争力和公司软实力，为客户创造价值。基于“懒人经济”、“无绳化”、物联网、5G 等技术的发展，行业应用广泛天花板较高，我

们认为需求会逐步增加。

**提问 4：公司的每个产品都需要从头开始设计吗？技术横向扩展是否比较难？**

回复：公司始终坚持以技术创新作为发展核心驱动力，通过了二十多年的沉淀和创新形成了一系列先进的平台化技术，处于行业领先水平。依托核心技术平台，部分产品实现基础技术标准化、模块化设计，因此，部分产品不需要从头开始设计，而且公司通过平台化技术可以缩短产品开发周期、节省研发成本，推动研发项目高效完成，加速产品市场化进程。若我们以现在的产品为轴心，横向纵向拓展不难。

**提问 5：主要产品的毛利率增长速度如何？**

回复：公司自成立以来一直专注于智能电控产品领域中高端产品的研发制造，坚持以技术创新作为发展核心驱动力，走专业化、技术化、高端化发展路线，依靠突出的技术研发、高端制造及品质保障能力，在智能电控行业逐步建立起核心竞争优势，因此，公司的毛利率在同行居于前列，第三季度累计毛利率已超 26%，较上半年有一定提升，其中汽车电子、小家电和电动工具产品的毛利率均有增长，大家电产品的毛利率则相对平稳。

**提问 6：我们汽车电子产品有哪些？**

回复：车载变频空调控制器、车载冰箱控制器、变频电机驱动器、逆变器、车载制冷控制器、车载冷热温控器等。目前主要提供给 Dometic，终端客户为 BMW、Mercedes-Benz、Land Rover、VOLVO 等国际知名汽车制造企业。

**提问 7：汽车电子业务快速增长是不是由于疫情的原因？**

回复：业务的快速增长起源于疫情，但是不会随着疫情的结束而终止。车载设备在可靠性、抗干扰性等方面要求通常高于一般电器，技术门槛和生产工艺门槛相对较高，特别是产品认证周期长，软件通常需要通过 UL、CE、VDE 认证，一般认证周期为 2-3 年。而且，随着汽车行业的快速发展，目前来看在手订单较多，部分国外的订单有到明年的 Q4，甚至个别产品到后年。

**提问 8：原材料是否有缓解？**

回复：部分进口芯片依旧紧缺，但是整体来说部分原材料已经有所缓解。

**提问 9：车载逆变器往储能方向走难度大吗？**

回复：公司在电池管理和逆变器领域已经沉淀相关核心技术，还有部分技术公司目前没有掌握，因此，公司有组建小团队在攻克尚未掌握的部分核心技术。而且公司拟计划从小功率的储能产品做起，理论技术对于我们来说难度不会特别大，但是能否实现较快的成果转化目前不好说。

**提问 10：今年产品毛利率变化是什么原因？**

回复：今年受到汇率、原材料价格上涨、全球芯片供应紧张等影响，毛利率有受到一定的影响，公司一直在积极采取多种措施努力应对，第三季度毛利率已经有所回升。同时产品结构方面，汽车电子产品的毛利率相对较高，电动工具毛利率相对低一些。

**提问 11：公司家电控制器的产品毛利润率还不错的原因？**

回复：公司做的是高端变频家电类控制器，由于产品定位和技术难度比一般的家电逻辑控制器要高，因此，毛利率相比较而言更好一点。

**提问 12：电动工具未来的业绩走势是怎么样？**

回复：正常情况下一般是下半年的业绩更好一点，但今年由于越南疫情的原因，下半年电动工具的需求应该会有所放缓，但未来应该会保持持续增长。

**提问 13：TTI 的供应商国内外占及其未来的业绩增长如何？**

回复：TTI 的供应商主要是在国内。该公司未来应该还会保持较好的增长，其一由于技术升级电动工具行业需求旺盛；其二该公司产品丰富并不断拓展应用领域。

**提问 14：公司未来的发展战略是怎么样？如何看待行业未来的发展？**

回复：公司希望成为一家聚焦细分市场的龙头企业，做细分市场的领航者。机器人、储能、机器视觉是我们未来重点布局的领域。机器人主要布局清洁机器人、割草机器人、服务机器人、工业机器人等。在储能领域，公司有新组建小团队做储能的相关产品，但是

	<p>该产品能否快速实现产业化目前还不好说，储能方向的技术拓展目前是公司的技术储备之一，未来能否进入大批量产还有很多不确定性。</p> <p>伴随着人工智能、物联网、大数据等新一代信息技术的驱动，智能家电产品以及创新型生活电器逐渐成为大家的标配，下游智能化终端产品需求旺盛，我们认为这个行业没有天花板，相信未来会有很多的成长和想象的空间。</p> <p><b>提问 16：未来的智能家电将有哪些功能？</b></p> <p>回复：随着物联网、云计算的新一代信息技术支撑下，消费者对健康家电产品的需求越来越高，未来的冰箱不再仅仅是一台存储食品的机器，公司将图像识别、语音识别、机器学习等核心算法嵌入智能控制，赋能产品智慧，让产品学会观察、聆听，懂您心意。如可以实现食品识别、自动配菜、食品保质期监测、远程配送、自动报警、自动关闭无储藏食品的间室等等功能。</p> <p><b>提问 17：公司产能是怎么规划？</b></p> <p>回复：越南由于疫情的原因，目前越南的产能尚未释放出来，预计明年会有效释放。同时，近几年公司也将积极扩充国内的产能。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 11 月 8 日</p>