

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：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与活动人员	2月2日：红杉资本、恒道投资、中信保诚基金、华能贵诚信托、诺安基金、华创证券、前海开源、安信基金、申万宏源、国信证券、南方基金、中信建投、新华资产、东方基金、中金公司、中信证券、国泰君安、前海维嘉资本、前海亿阳投资、三花资产、景顺长城、浙商证券、华西证券、长江证券、滕倍尔资产、建信理财、磐泽资产、伏明投资、南方电网资本、兴证全球、中银资管 2月3日：毫末投资、金元证券、民生证券、翼虎投资、浙商证券、海南无矩私募、半人马座资本、合丰资本、前海维嘉资本、万利基金、华安证券、湖北高投产控、建银国际、信正资本、兴业证券
时间	2月2日（星期四）14：30-15：00（电话会议） 15:00-17:00 2月3日（星期五）14：30-16：30
地点	公司会议室
形式	现场结合通讯会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 唐娟女士 副总经理 陈玮钰女士 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	一、公司基本情况 公司成立于1999年，深耕高端智能控制器领域，聚焦部分细分市场领域，公司凭借技术优势为头部知名客户提供集硬件、软件、

系统控制为一体的综合解决方案。通过技术创新，科技赋能，为客户创造价值，同时加上公司在高端智能制造、供应链和品质管控等方面的核心竞争优势，公司的利润率相比同行业略高。

二十多年，公司始终以“技术引领、创新驱动”作为公司的发展战略，紧跟时代发展步伐，主动求变，践行绿色科技，坚持自主创新、以技术驱动业务，不断进行技术创新及产品迭代。比如公司由最开始做冰箱、空调控制器产品，然后逐步涉足汽车电子、小家电、电动工具等领域，近年来公司又布局逆变器和储能等领域。

公司每一次的产品迭代、升级、转型都围绕公司已掌握的核心技术进行拓展和延伸，比如公司布局储能和逆变器领域是基于公司在变频控制、逆变、BMS、DC、AC 等方面有深厚的技术沉淀，同时基于国家双碳政策以及公司的“绿色科技”发展战略等而布局。目前公司储能产品为三大类：家用储能、户外储能和逆变器，并已经搭建了三个技术平台，后续有可能做工商业储能。现储能产品主要以贴牌的方式为客户提供定制化的整机产品，微型逆变器不排除做自有品牌。目前公司的 3KW 储能产品已经通过北美的认证，微逆的认证也在按预期的计划进行当中，力争第一季度完成产品认证。

本次非公开项目的实施背景：一是积极响应国家发展政策，把握行业发展机遇，引入产业投资者，助力公司做大做强；二是目前公司大股东持股比例高，股权相对集中，希望通过本次定增优化股本结构。项目进度：2023 年 1 月底证监会已经受理资料，目前正在积极推进项目中。

二、主要交流内容：

提问 1：2023 年对大家电、小家电业务的展望？

回复：基于国家对冰箱能效要求进一步的提升，及公司已掌握的自主研发变频创新技术得到多家客户的认可，理论认为公司今年大家电业务会比去年乐观。2022 年上半年受疫情、俄乌战争、通货膨胀等多重因素的影响，整个宏观环境不景气，下游消费类产品需求疲软，但随着人们对智能化需求的不断增长，智能化趋势不可挡。多年来，公司专注于高端的创新型生活电器的技术研发，积极拓展各类市场前景好、技术创新型的生活家电，其中去年公司研发的智能创新型小家电产品目前市场反馈较好，具备

一定技术竞争优势。因此，公司对小家电的业务也保持谨慎乐观的态度。

提问 2：储能业务未来三到五年的规划？

回复：公司深耕高端智能控制器行业已经有 23 年，在变频控制、逆变、BMS、DC、AC 等技术领域有深厚的技术沉淀，基于国家的“双碳政策”公司的“绿色科技”理念，公司近年来将相关的技术拓展到储能及逆变器领域。目前，公司储能产品分为三大类：家用储能、户外储能和逆变器，后续还会做工商业储能。目前公司已经完成相关的技术平台搭建，3KW 的储能产品即将出货，微逆的产品认证也在积极推进中。储能业务目前市场比较火爆，前景发展较好，公司高度重视该项目，因此，去年公司加大储能研发团队的招聘，并将部分募投项目改为储能及逆变器项目。同时，公司的非公开项目的部分资金也将用于该项目，因此，公司未来会持续深耕储能和逆变器业务，积极打造第二增长曲线，不断增强公司综合竞争力和可持续发展能力。

提问 3：公司的产能布局情况？

回复：公司实行“以销定产”，公司在越南有工厂，在泰国也有生产合作伙伴，如果上述场地均不能满足需求时，公司还可以在深圳租赁场地。根据产品结构不同，一般产品 3 个月便可完成扩产。其次，公司的产品大部分生产线是可以共用的，因此，公司也可以结合订单情况灵活排产。

提问 4：储能的客户类型主要有哪些？今年对储能业务的展望？

回复：公司积极开拓储能产品的客户，目前的客户有两大类，一类是新客户，二类是现有的下游客户，其中主要以新客户为主。结合目前和客户沟通的情况以及签署的合作协议来看，公司对今年的储能业务谨慎乐观。

提问 5：公司和下游客户相比做储能产品有何竞争优势？

回复：在储能领域已有非常多优秀的公司，都值得我们学习，我们作为行业新兵不敢说具有很强的竞争优势，但是公司高度重视该项目，且加大人才招聘、资金投入的力度，我们希望脚踏实地、持续创新做好储能产品。我们认为做好储能产品，公司需具备 5 个方面的基本条件：（1）有一定的自主研发实力；

	<p>(2) 良好的业务能力；(3) 成熟的供应链；(4) 可靠的品控体系；(5) 良好的资金保障。公司目前开发的产品功能齐全、可多场景应用，现已得到客户的认可。同时，公司的储能产品和智能控制器产品的供应链绝大部分通用，再加上公司 23 年的高端制造、品控优势，综合来说，我们理论有机会做好。</p> <p>提问 6：微逆产品的认证进展、定价？</p> <p>回复：微逆产品的认证正在按计划进行中，力争第一季度完成产品认证。公司一直以来坚持自主创新，通过技术创新为客户创造价值，从而获取合理的利润。过往若产品利润过低或客户付款不好，公司会主动放弃该客户。因此，微逆产品的定价我们将结合产能功能、订单量、客户情况及合理的利润率等综合而定，若是同类产品理论不会高于其他厂商的定价。</p> <p>提问 7：公司的库存管理情况？</p> <p>回复：由于公司是为客户提供定制化产品，总体上公司的库存管理策略希望是低库存管理模式，但是公司会结合原材料价格波动、客户信用以及实现敏捷交付，保持合理的库存规模，以促进业务的健康发展。</p> <p>提问 8：公司未来搬迁到新产业园政府会不会给补贴？</p> <p>回复：新产业园为公司 2022 年购买的工业用地并自行建设的产业园区，理论政府不会再额外给予补贴。</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>