

## 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：2023-009

<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>9月1日：生命人寿-唐航，北大方正人寿-孟婧，华创资管-孙元，中信建投证券-汪洁            9月4日：东方红-吴丹，中泰证券-吴鹏，郭琳</p>
<p>时间</p>	<p>9月1日 10:00-11:00            9月4日 16:30-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>形式</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理、董事会秘书 夏群波女士</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p><b>主要交流内容：</b>  <b>提问 1：结合目前订单来看，下半年哪些品类将实现增长？</b>            回复：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，其中公司部分创新型小家电产品市场反馈较好，销量增长快速，因此，我们预计公司的创新型小家电下半年将有较好的表现。同时，其他品类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。  <b>提问 2：汽车电子产品 2023 年上半年下滑的原因以及未来的展望？</b>            回复：目前公司的汽车电子产品主要提供给 Dometic，客户结构单一。受多种因素影响下游客户短期承压。目前，公司依托自</p>

	<p>身在汽车电子多年的优势，积极开拓新能源汽车的客户及产品。现已经开始为部分新能源客户送样，个别客户已经通过小批量试产。未来，公司将持续加大市场开拓力度和研发投入，力争实现较好的成长性。</p> <p><b>提问 3：客户订单占比情况？</b></p> <p>回复：公司比较重视客户结构和质量，一直以来特别注重避免大客户依赖，截至 2023 年半年度公司前五大客户占比为 51.71%；同时，公司的任何产品品类订单均占客户的比重不大，具有良好的成长性和抗风险能力。</p> <p><b>提问 4：同行都积极布局深圳外的地区布局，公司却积极布局深圳产能的原因？</b></p> <p>回复：除了国际形势、贴近客户、生产成本等因素外，有个重要的原因是深圳市的土地资源非常紧缺，在深圳市通过招拍挂的方式拿到工业用地非常难。基于公司的综合实力以及无自有物业等情况，公司于 2022 年通过招拍挂的方式获得了深圳光明的工业用地。目前公司的工业用地在加快建设，预计明年可以建设完成并投产，具体情况以实际为准。</p> <p><b>提问 5：今年行业整体需求较弱，从公司角度，是否有看到下游需求的变化？</b></p> <p>回复：从公司的在手订单来看，下游需求已有回暖迹象，但同时也面临一定的挑战，市场竞争加剧以及新兴领域的发展还存在一定的不确定性，公司将不断探索新的应用领域，密切关注行业的发展趋势和未来的发展方向，加强技术创新，积极推出创新型的产品，增强公司的核心竞争力。</p> <p><b>提问 6：公司储能及逆变器业务的产品定位？</b></p> <p>回复：公司目前主要为客户提供定制化的小功率储能产品为主，为满足不同客户的需求，公司在储能方面提供整机及部件两种形态的产品。逆变器方面，公司是结合市场需求推出自有品牌的整机产品，目前，公司有通过德国 Intersolar Europe 光伏展、巴西圣保罗太阳能光伏展以及公司网站等在做宣传推广。</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>

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）	无
----------------------------------	---