

## 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：2024-012

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	红土创新基金-刘君杰，中邮证券-杨维维 长江证券-李烨，清水源投资-吴伟
时间	9月4日 11:00-12:00 14:30-16:00
地点	公司会议室
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 夏群波
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司成立于1999年，专注于高端智能控制器、变频驱动器、数字电源、智能物联等领域。公司深耕智能控制器领域25年，协同发展逆变器和储能等领域，始终坚持“技术引领，创新驱动”的战略，秉承“绿色科技、智享生活”的经营理念，依托掌握的核心技术优势，以“智能化+绿色化+高端化”的发展思路，致力于为客户提供集智能硬件、软件及系统控制为一体的整套解决方案。产品广泛应用于电动工具、大家电、汽车电子、清洁机器人、创新型生活家电、医疗电子、新能源等行业。</p> <p>公司上半年实现了营业收入6.59亿元，同比增长26.90%，其中二季度营收达到4.01亿元，环比一季度增长55.20%，创单季历史新高。</p> <p><b>二、主要交流内容</b></p> <p><b>提问1：公司产品定价策略？</b></p> <p>回复：公司的产品定价策略是综合考虑成本、市场需求、竞争态势、技术创新及客户定制化需求等多方面因素的灵活定价体系。公司通过深入分析各项成本构成，结合市场动态与客户需</p>

求，制定既具有竞争力又能保障盈利空间的定价方案，同时利用技术创新带来的产品差异化优势，为客户提供高附加值的产品与服务，实现公司与客户双赢的局面。

**提问 2：公司 2024 年半年度毛利率微降的原因？**

回复：公司 2024 年半年度毛利率微降主要是受产品结构调整、行业竞争加剧等因素影响。

**提问 3：公司拓展客户的策略？**

回复：公司采取聚焦头部大客户战略，通过深挖现有大客户的市场需求并积极推广新产品，同时积极拓展新客户群体，以技术创新为核心，为客户提供智能硬件、软件及系统控制整套解决方案。公司不断开发新产品并进行产品迭代升级，通过技术赋能增强市场竞争力，同时加强与重要客户的合作关系，成功获得了更多订单和业务机会，推动了营业收入的增长。

此外，公司还积极拓展新市场，根据自身的战略布局和市场定位，同时结合市场需求动态、现有资源优势、客户的行业地位和品牌影响力、付款条件、合作产品的利润空间等因素综合考量，策略性的选择符合公司发展方向和战略目标的客户，以实现公司的长期可持续发展。

**提问 4：公司对行业的展望？**

回复：智能控制行业当前正处于高速发展阶段，市场规模持续扩大，技术创新日新月异。随着物联网、大数据、人工智能等技术的深度融合，智能控制技术的应用领域不断拓展，展现出巨大的应用潜力和 market 价值。同时，在政策支持和市场需求的双重驱动下，智能控制行业未来有望继续保持快速增长。公司秉持“技术引领、创新驱动”的发展战略，依托核心技术优势，通过技术创新，为客户提供定制化的集硬件、软件及系统为一体的整套解决方案。凭借公司的自主研发能力和技术积累，可以满足不同客户的特定需求，从而进一步巩固和扩大市场份额，助力公司可持续发展。

同时，随着全球对环境保护和可持续发展的重视日益增强，可再生能源的利用受到前所未有的关注。储能及相关产品的市场需求呈现出持续增长的趋势，为新能源行业提供了广阔的发展空间。当前，新能源行业竞争激烈，面对新能源市场的竞争情况和客户需求的日益多样化，公司将持续加大研发投入，致力于技术创新，不断提升其新能源产品的性能与质量，以增强在新能源市

	场中的竞争力，并扩大市场份额，力争早日实现公司的战略目标。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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