

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：2025-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" 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 _____</p>
<p>参与活动人员</p>	<p>通过线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2025 年 4 月 1 日 15:00-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>东方财富路演平台          (http://roadshow.eastmoney.com/luyan/4669527)          全景网“投资者关系互动平台”(http://rs.p5w.net)          价值在线 (https://www.ir-online.cn)</p>
<p>形式</p>	<p>网络文字</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长 陈志杰          副董事长、总经理 唐娟          副总经理 陈玮钰          独立董事 阎磊          独立董事 梁华权          副总经理、董事会秘书 夏群波          副总经理、财务总监 汤力</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p><b>主要交流内容如下：</b>  <b>提问 1：请问公司的分红政策是什么？</b>          回复：您好！公司希望通过持续、稳定的分红政策切实提升股东投资回报，与股东共享经营成果。公司 2024 年度利润分配预案为：全体股东每 10 股派发现金股利 4.5 元（含税），送红股 3 股（含税），不进行资本公积转增股本。感谢您的关注！  <b>提问 2：公司进行高额的分红是基于什么考虑呢？</b>          回复：您好！公司始终重视股东回报，公司上市以来累计现金分红约 2 亿元（含税、含本次分红），主要是公司在确保稳健</p>

经营和未来发展的前提下，积极回报投资者，让股东直接分享到公司的经营成果，为股东创造更多的价值。感谢您的关注！

**提问 3：公司在新能源领域的布局情况如何？未来如何推进新能源产业出海？**

回复：您好！公司在新能源领域布局了微型逆变器、家用储能、便携式储能、储能电源柜等整机产品和 BMS、MPPT、DC 主控板、锂电池组 Pack 等部件产品。未来公司将深入调研新能源市场需求，重点关注欧洲、北美等市场，根据不同国家和地区的市场需求和标准，研发和生产适应当地市场的新能源产品，确保产品的竞争力和合规性；在目标市场建立本地化的技术支持及服务团队，快速响应；积极参加海外知名展会，加大品牌宣传和推广力度，提升公司品牌的知名度和美誉度，树立良好的企业形象。

综上，公司将通过多方面的努力，积极推进新能源产业的国际化发展，抓住全球市场的机遇，力争实现新能源产品业务的快速增长。感谢您的关注！

**提问 4：请领导介绍下公司在研发方面的投入情况，谢谢！**

回复：您好！公司 2024 年度研发费用投入 8,616.28 万元，同比增长 9.15%。感谢您的关注！

**提问 5：海外市场收入占比提升明显，但地缘政治风险和本土化需求可能制约扩张。公司如何平衡全球化布局与区域化运营？例如，是否考虑海外建厂或与当地企业战略合作？**

回复：您好！公司 2021 年已在越南建设海外生产基地，今年拟计划通过招拍挂的方式，在越南租赁土地并建设厂房。同时，为进一步分散地缘政治风险，公司有可能会布局其他国家的生产基地，深化本地化服务，以满足海外市场客户的多样化需求，以更好地适应全球市场的变化和发展。详细情况及未来可能面临的风险详见公司披露的《2024 年年度报告》。感谢您的关注！

**提问 6：请问公司是否和小米公司有合作？**

回复：您好！公司作为 tier2 供应商，为小米 su7、su7ultra 独家提供车载冰箱控制器产品，感谢您的关注！

**提问 7：请问公司是否和其他新能源车企有合作，都是哪些车企？**

回复：您好！作为 Tier2 供应商，公司与小米、极氪、吉利、理想、奔驰等知名新能源汽车品牌建立起紧密的合作关系，上述业务尚在逐步释放中，预计新能源汽车业务占公司的营收比

重不高，请注意投资风险，感谢您的关注！

**提问 8：目前公司和哪些大厂有业务往来关系？**

回复：您好！公司为 Dometic、Shark Ninja、TTI、Dreame、Homa、panasonic、南方电网等国内外知名企业提供产品及服务。感谢您的关注！

**提问 9：公司的新产品光模块连接器是否已经量产并销售？**

回复：您好！公司的光模块读写器已完成小批量产，产能在逐步爬坡中。感谢您的关注！

**提问 10：应收账款大幅增加是否有什么对策？**

回复：您好！2024 年应收账款同比增长 3.29%，主要系销售规模增长所致。我们将持续跟踪关注各家客户的回款进度，持续做好事先信用评估、过程严密跟踪，以加强客户信用管理持续推进应收账款回款工作，提升应收账款的管理水平。感谢您的关注！

**提问 11：请问公司智能电控产品种类有多少？**

回复：您好！公司智能电控产品广泛用于智能电器、汽车电子、机器人及创新智能产品、电动工具、新能源等领域，产品种类累计 3000+。感谢您的关注！

**提问 12：公司有没有在算力、机器人领域相关布局？**

回复：公司在机器人领域有相关布局，详见公司已经披露的《2024 年年度报告》，感谢您的关注！

**提问 13：请问当下订单和产能是否饱满？一季度和去年同比是否有所增长？今年展望怎样？谢谢**

回复：随着新兴技术的蓬勃发展，智能控制器作为终端产品的大脑，其应用场景不断拓展延伸，公司有机会抓住市场契机实现战略目标。目前订单正常，详情见后续披露的第一季报告，感谢您的关注！

**提问 14：请问公司的微型逆变器是否开发有专用于人形机器人和低空飞行器的类型？**

回复：您好！公司的微型逆变器没有用于人形机器人和低空飞行器等产品，感谢您的关注！

**提问 15：请问公司业绩和股价都在稳步上升，你们对未来有没有更好的措施去回报股民的投资？**

回复：您好！公司一直非常重视股东的利益，未来，我们将从以下几个方面进一步回报投资者：

(1) 持续提升业绩：通过加大研发投入，持续创新，不断推出新产品；积极拓展新市场和新业务，确保公司业绩持续增长，为股东创造更多价值；

(2) 建立长效分红机制：我们将继续实施稳健的分红政策，根据公司的盈利情况和现金流状况，制定合理的分红方案，确保股东能够分享公司的经营成果；

(3) 加强投资者关系管理：公司将进一步加强与投资者的沟通和互动，定期发布财务报告和经营动态，增强透明度，让股东更好地了解公司的运营和发展情况；

(4) 提升公司治理水平：公司将不断完善内部治理结构，提高管理效率和透明度，确保公司健康、稳定、可持续发展。感谢您的关注！

**提问 16：董秘你好，公司的机器人皮肤触觉专利主要应用在哪里？**

回复：您好！公司的机器人皮肤触觉专利目前没有实际业务落地。请投资者注意投资风险，感谢您的关注！

**提问 17：去年收入增长，利润下滑的原因是什么呢？**

回复：去年公司收入增长的主要原因有：

(1) 战略聚焦及大客户协同，智能电器控制器与电动工具业务双引擎驱动；

(2) 高研发投入驱动产品升级，平台支撑多元化产品矩阵；

(3) 加大出海力度，助力市场拓展。

利润下滑的原因：受产品结构调整、行业竞争加剧及加大投入等综合因素影响，公司利润略有下滑。感谢您的关注！

**提问 18：公司今年净利润同比下降，营收同比上升，公司在成本控制方面还需加强，公司有没有相关成本控制措施？**

回复：您好！公司将通过与供应商建立长期战略合作关系，加强集中采购，降低原材料成本，同时，优化库存管理；通过优化工艺和生产流程，引入先进的生产设备和信息化管理体系，提高生产效率和产品品质；加大研发投入，通过技术创新和产品升级，优化产品结构，提升产品附加值和市场竞争力，促进公司盈利能力的提升；加强内部管理，深入挖掘管理潜力，通过技术创新、工艺优化、数字化及人员激励等措施，力求在未来实现更好的成本控制和盈利能力。感谢您的关注！

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