

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：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与活动人员	通过线上参与公司 2026 年半年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 9 月 3 日 15:00-16:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ） 同花顺路演平台（ http://board.10jqka.com.cn/rs/ ）
形式	网络文字
上市公司接待人员姓名	董事长 陈志杰 副董事长 陈玮钰 董事、总经理 唐娟 独立董事 阎磊 独立董事 梁华权 独立董事 王泽深 副总经理、董事会秘书 夏群波 财务总监 魏子凡
交流内容及具体问答记录	主要交流内容如下： 提问 1：公司账面货币资金较为充裕，公司在并购、产业投资方面会考虑哪些赛道？ 回复：您好！公司货币资金较为充裕，对于并购及产业投资，公司坚持稳健审慎的原则，重点围绕与主业具备强协同的上下游赛道进行布局，优先遴选能够补齐技术、产品、客户或供应链能力的硬科技标的，兼顾产业协同价值与资金使用效率。后续若发生相关投资并购事项，公司将严格履行内部审议程序及信息披露义务，相关情况请以公司正式公告为准，感谢您的关注！ 提问 2：近期外骨骼首次被纳入国家级医保规划，公司是否有

生产外骨骼相关产品？

回复：您好！公司看好外骨骼产品的发展机遇，积极拓展相关客户，目前已为极壳提供配套产品，业务正逐步放量。现阶段该业务整体营收占比较小，对公司经营业绩影响有限，敬请注意投资风险。感谢您的关注！

提问 3：公司为什么在中期进行分红？

回复：您好！公司始终高度重视股东回报，积极与投资者共享发展成果。截至 2026 年 6 月 30 日，合并报表可供分配利润 7.53 亿元，母公司可供分配利润 6.57 亿元。本次拟以总股本 144,120,150 股为基数，每 10 股派现 1.00 元（含税），预计派发现金约 1,441 万元，占可供分配利润的 2.19%，分红资金全部来源于历史滚存利润，实施后公司货币资金及资产负债结构依然稳健，可有效保障生产经营及未来发展投入。本次中期分红，既是对《未来三年（2025—2027 年）股东分红回报规划》的严格落实，也是对 2025 年中期分红政策的延续，保持了分红政策的连贯性；同时积极响应了监管鼓励增加分红频次的导向，进一步健全投资者回报机制。感谢您的关注！

提问 4：越南工厂产能利用率？

回复：您好！2026 年上半年公司越南工厂实现营收 3.08 亿元，同比增长 38.77%，实现较好的增长。因目前越南工厂订单需求旺盛，产能利用率较高。为进一步满足客户订单需求、持续扩大海外市场，公司正在积极推进越南自建产业园的建设，具体的建设进度以公司的公告或定期报告披露的内容为准。感谢您的关注！

提问 5：印尼基地下半年量产的具体客户与产能？

回复：您好！2026 年上半年，公司印尼基地已处于小批量试产阶段，部分客户已完成样品认证，预计下半年将逐步启动批量交付。随着客户订单的陆续导入，下半年产能利用率有望稳步提升。中长期来看，印尼基地作为公司全球化布局的重要一环，将持续吸引新客户并贡献增量。感谢您的关注！

提问 6：振邦的研发主要投向哪些方向（机器人、外骨骼、BMS、电机控制）？各方向预算与产出？

回复：您好！公司高度重视机器人、外骨骼、BMS、电机控制等相关产品及技术的发展机遇，已围绕上述方向积极开展技术储备与业务布局。相关项目的资源投入与产出节奏将结合市场需求变化、客户拓展进展及业务推进情况动态调整，具体进展敬请关注公

司后续定期报告。感谢您的关注！

提问 7：IC、PCB 等核心原材料价格走势？公司做了哪些措施应对？原材料成本能否向下游传导？

回复：您好！公司密切关注 IC、PCB 等核心原材料价格走势，建立了供应链动态监控机制，通过集中采购、锁价备货、研发端优化设计及器件替代、生产端精益降耗等多重措施综合应对，同时依托越南、印尼等海外基地深化全球化生产协同。在价格传导方面，公司与主要客户签订长期框架协议，目前已获得部分客户的积极反馈。后续公司将继续推动价格机制落地，同时提升高附加值产品占比、强化内部精益管理，多维度缓解成本压力。感谢您的关注！

提问 8：智慧电器控制器主要来自哪些客户？20.64%的毛利率能否维持？

回复：您好！智慧电器控制器是公司的基石业务，产品比较丰富，客户结构较为多元化。该业务毛利率水平受原材料价格波动、产品结构变化、客户降本诉求及产能利用率等多重因素共同影响，不同时期会呈现一定波动。公司将持续通过优化产品设计、加强供应链管理、提升高附加值产品占比等多重举措，不断增强盈利能力，努力维持合理的盈利水平。感谢您的关注！

提问 9：管理层对三大板块（控制器、新能源、机器人）未来 3 年的收入占比目标预估是多少？

回复：您好！未来三大板块的收入结构将随各业务的市场拓展节奏、客户订单落地及产能释放情况动态变化。公司将持续加大在新能源、机器人等新兴领域的研发投入与市场拓展力度，推动业务结构不断优化，力争实现收入的稳步增长。具体收入情况敬请关注公司后续定期报告。感谢您的关注！

提问 10：下游家电、电动工具需求疲软，同行（拓邦、和而泰、朗科智能）也在扩产。公司如何避免陷入价格战？差异化壁垒是什么？

回复：您好！面对行业竞争，公司主要通过以下差异化路径避免价格战：一是技术差异化，以“三电一云”体系为核心，向客户提供软硬件一体综合解决方案，构筑技术壁垒；二是客户深度绑定，聚焦国内外中高端品牌客户，深度参与其前沿研发，形成较高客户黏性；三是全球化产能布局，依托“深圳+越南+印尼”三基地协同，匹配海外客户区域化制造需求；四是业务结构多元化，已形成“智能控制器+机器人及创新智能产品+新能源”多轮驱动格局。公司将

持续通过技术创新、全球化协同及客户深度服务构建差异化竞争壁垒。感谢您的关注！

提问 11：上半年 1671 万，而 2025 全年 7341 万。下半年需实现约 5670 万净利才能达到去年水平，实现概率多大？

回复：您好！2026 年上半年，公司实现营业收入 7.19 亿元，同比增长 11.02%，营收端保持稳健扩张态势。归母净利润为 1,671.53 万元，同比下降 68.45%，主要系汇率波动、成本压力及新增资产转固折旧等短期因素叠加影响。公司目前正多措并举改善盈利状况：海外产能方面，越南基地产能持续释放、印尼基地已进入小批量试产阶段，全球化布局的规模效应正逐步显现；结合上游原材料价格走势，公司积极与客户协商价格调整机制，推动部分产品及客户的成本传导；将部分闲置资产对外出租以降低固定成本摊销压力，同时加强汇率管控，减少汇兑损失影响；在降本增效方面，持续通过研发优化设计、供应链集中采购及精益生产等方式综合缓解成本压力。具体业绩请以公司后续公告及定期报告为准。感谢您的关注！

提问 12：上半年经营现金流波动较大，存货规模上升，是什么原因？

回复：您好！公司结合上游原材料价格走势及客户订单释放情况，积极把握市场机遇，主动加大备货力度，以匹配订单增长与交付节奏。公司经营现金流呈现阶段性波动，存货规模相应上升，均为保障订单交付、支撑业务扩张所作的战略性安排，是公司主动匹配业务扩张节奏、积极应对市场变化的正常经营体现。感谢您的关注！

提问 13：振为科技园转固之后新增大额折旧，折旧对利润的影响几何？

回复：您好！振为科技园转固后新增固定资产折旧，短期内会对公司利润形成一定阶段性压力。目前园区产能尚处于爬坡释放阶段，产能利用率尚未达到满产水平。未来，随着公司营收规模持续增长、产能利用率稳步提升，规模效应逐步显现；同时，公司积极盘活资产，已将部分闲置物业对外出租，预计可有效对冲部分折旧摊销成本。综合来看，相关影响将在未来年度逐步减弱。感谢您的关注！

提问 14：请问公司前几大客户占比情况，是否存在客户集中度风险？

	回复：您好！公司 2026 年半年度前五大客户营收占比 50.08%。公司实施大客户战略，深化与核心客户合作、拓展配套品类，客户合作稳定、黏性较强；同时公司积极拓展新产品，新客户，持续优化客户结构，为公司业务持续稳健发展提供坚实保障，感谢您的关注！ 提问 15：面对日益火热的 ai 浪潮，公司主要产品还是附加价值不高的低科技含量产品，公司如何紧跟潮流步伐？ 回复：您好！公司高度关注 AI 技术发展，智能控制器本身即承担硬件“大脑”与“神经中枢”的角色。公司在机器人、外骨骼、光模块读写器等领域已布局相关整机及部件产品，同时积极拓展其他 AI 技术应用，力争紧跟技术发展潮流，不断提升核心竞争力。特别提示，上述相关业务尚处于早期阶段，收入占比较小，敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注！ 提问 16：公司股权高度集中，公司有什么解决方案？ 回复：您好！公司高度重视股权结构优化问题，力求优化股东结构、增加流通股供给，提升二级市场活力。为此，公司一方面持续实施股权激励计划，以增强核心团队凝聚力并扩大流通股比例；另一方面将持续关注与公司战略高度协同的投资标的，积极研究并采取其他合规且可行的方式，进一步改善股本结构。具体情况以后续公司披露的公告及定期报告为准。感谢您的关注！ 提问 17：振为工业园年折旧与原年租用厂房成本相差多大？ 回复：您好！公司为积极改善折旧摊销带来的压力，有效盘活存量资产、缓解折旧摊销成本压力，公司已将部分闲置物业对外出租，后续随着产能利用率逐步提升及闲置资产持续盘活，相关成本压力将在未来年度逐步缓解。感谢您的关注！ 提问 18：近来存储和 PCB 价格上涨对公司利润影响大不大？公司产品定价权如何？成本是否能够向下游传导？ 回复：您好！存储及 PCB 等原材料价格上涨对利润端形成一定压力，公司通过锁价备货、优化设计与器件替代、全球化生产协同及集中采购等措施积极应对。公司通常与客户签订长期框架协议并提前报价，目前结合原材料的价格走势正积极与客户协商成本传导方案，部分客户已经有积极回应。感谢您的关注！ 提问 19：领导，您好！我来自四川大决策 请问，储能逆变器业务在手订单、收入确认节奏；汽车电子业务客户拓展进展，定点项目落地周期，汽车电子业务毛利率水平；家电电控传统主业的竞
--	---

	争格局？ 回复：您好！为更准确地反映公司技术底层逻辑与业务发展现状，报告期内，公司对业务披露口径进行了优化整合，进一步突出技术同源优势。目前，公司已形成“智能控制器+机器人及创新智能产品+新能源”多轮驱动的业务格局。各业务板块具体毛利情况详见公司 2026 年半年度报告。感谢您的关注！ 提问 20：公司作为家族高度控股企业，上市以来面对业绩连连骤降，股价走势即将破发的局面，如何改善？ 回复：您好！公司股权结构系历史发展形成，管理团队始终专注主业经营，持续加大研发投入，积极拓展海外市场，公司资产负债率较低、现金储备较为充裕，对公司长期发展充满信心。 近年来，虽受多重因素影响业绩有所波动，但多年经营积累为公司奠定了扎实的发展基础，公司基本面未发生重大不利变化。目前，公司正加快新兴业务放量，积极拓展优质客户，稳步推进全球化产能释放，持续深化降本增效，优化客户与产品结构，扎实提升经营质量，同时进一步加强投资者沟通与交流。二级市场股价受多重外部因素影响存在不确定性，敬请投资者注意投资风险，公司经营情况请以公告为准。感谢您的关注！ 提问 21：公司毛利率下滑的原因？ 回复：您好！报告期内毛利率有所下滑，主要系多重因素叠加影响：一是汇兑损益变动对当期损益产生一定影响；二是受原材料价格上涨及下游客户降本压力传导，营业成本增幅高于收入；三是新兴业务及产能尚处于爬坡阶段，单位固定成本分摊较高；四是振为科技园项目转固后新增折旧摊销费用亦对成本形成一定压力。后续随着新兴业务订单持续放量、产能利用率逐步提升，规模效应有望逐步显现，盈利水平预计将有所改善。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