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：2026-004

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	东莞私募基金协会-张晓华、东莞证券高阳，程强，唐泽毅、中国证券报-吴立明、融合基金-万志刚、北京银行-黄锦俊、润泽兄弟资产-张国泉、九益私募基金-徐标标、华泰方鼎基金-胡凝香、聚众鑫创投-彭建彬、以撒投资-徐琳、国贸资本-杨诗婕、恩泽投资-曹莹莹、华润集团-伍岳理、远见资本-袁伟、熙宁投资-邓绍伟、君行健创投-廖志军、殷实基金-安佟亮、汇信资产李健、鼎瑞私募基金-阳海燕、同佳天君-魏小珍、东莞证券-唐泽毅、维度创投-李永丰、广东企发科技-刘文光 个人投资者：李定安、张婉萍、陈奕辰、周利军、苏金化、赵端然、连东阳、陶园园
时间	2026 年 10 月 28 日 14:00-16:00
地点	公司11楼会议室、展厅
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 唐娟 副总经理、董事会秘书 夏群波
交流内容及具体问答记录	**本次投资者关系活动的主要内容如下：** **一、主要交流内容如下：** **提问 1：请介绍公司三季报情况？** **回复：**2026 年三季度，公司营收稳健增长，单季盈利持续优化。报告期内实现营业总收入 11.99 亿元，同比增长 15.30%；利润端改善明显，Q3 单季扣非净利润达 2500 万元，同比增长 12.69%，环比大增 219.65%。盈利修复主要得益于公司依托自主研发能力向产业

	链下游进行价格传导，同时叠加多重降本增效举措：一方面强化汇率风险管理，借助资金管理工具提升资金使用效率；另一方面持续优化产品方案与结构，有效带动了盈利空间的修复。 财务基本面整体稳健，抗风险基础扎实。截至报告期末，公司总资产达 27.64 亿元，股东权益合计 17.34 亿元；资产负债率仅为 37.26%，处于较低水平。资金及现金流储备充裕，货币资金及理财合计规模约 11 亿元。此外，公司持续加大研发投入，前三季度研发投入达 6751.78 万元，为后续新技术与新业务蓄力。 **提问 2：能否介绍公司各业务板块布局及当前发展情况？** **回复：**公司业务划分为基石业务与高弹性增长业务两大板块。基石业务包含智慧电器控制器、电机驱动控制器业务。智慧电器控制器方面，公司深耕高端变频控制赛道，在细分领域具备领先地位；创新生活电器板块布局高附加值品类，面向全球知名消费品牌提供配套。电机驱动控制器业务服务全球行业头部客户，经营态势保持稳健增长。 新能源业务目前公司已经提供控制器+部件+整机的一站式解决方案，重点是遴选优质客户，助力该板块稳健发展。 机器人及创新智能产品业务，正从零部件配套逐步向整机产品延伸，重点关注商业化落地场景的机器人如外骨骼、割草机器人、清洁机器人、泳池机器人等其他创新产品，未来公司会逐步扩展更多新品类。 整体来看，公司依托成熟基石业务稳住基本盘，同步有序培育新能源、机器人及创新智能产品等新业务，打造多层次业务增长曲线。 **提问 3：公司投资方向以及股权结构后续有什么安排？** **回复：**公司投资方向已从单纯关注产业协同，转向聚焦硬科技与高成长性标的，重点具有创新能力和硬科技前沿领域。对标的暂不强制要求立即盈利，但必须具备扎实的技术创新能力与清晰的技术路线。今年，公司在对外投资上已迈出了坚实稳健的步伐，未来会结合目前的资金情况及标的稳步推进。 股权结构方面，当前实控人持股比例较高。为进一步促进股本

	流动性、支持公司长远发展，公司未来更倾向于通过并购重组、引入优秀团队等方式逐步释放股权，并持续推出股权激励，以优化股东结构，让更多认同公司长期价值的投资者共享成长成果。 **提问 4：公司的经营策略？** **回复：**公司以打造“百年基业”为长远愿景，锚定长期主义、行稳致远。创立二十七年来始终深耕智能控制器主业，不追逐短期套利的快钱业务；坚持依托自有资金稳健经营，严控杠杆、审慎扩张，筑牢健康安全的财务底盘。面向未来，公司秉持“以研代创、以心创新”的理念，以持续研发创新构筑核心竞争力。在夯实现有基石业务的基础上，围绕前沿方向布局新技术、新赛道，以技术赋能产业升级，助力智慧生活落地。客户合作端坚持择优遴选，优先选择能够保留自身技术话语权的合作方，摒弃低附加值纯代工业务，与上下游优质伙伴共建长期稳定的产业生态，携手实现可持续成长。 **提问 5：请问公司目前采用什么样的客户遴选标准？同时公司在客户结构方面是否有持续优化的安排，在资源投放上有什么样的导向？** **回复：**公司制定了清晰的客户遴选标准，优先选择主业聚焦、行业影响力突出、具备自研创新能力的客户，期望开展深度技术协同，输出技术方案而非单纯代工；同时重点评估付款条件，保障回款可控、现金流健康，优先面向具备长期稳定合作预期的项目。基于该标准，公司持续主动优化客户结构，对部分技术协同空间有限、替代性较强、议价弱势的合作逐步收缩调整，有序退出低粘性业务，将研发、产能等核心资源集中投向尊重技术价值、合作稳定、回款质量良好的优质客户，持续夯实高质量客户底盘，提升业务盈利韧性与资产安全水平。 **提问 6：公司核心技术的储备和迭代情况？** **回复：**面对行业竞争，公司主要通过以下差异化路径寻求发展：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。 **提问 7：能否介绍陈总的相关背景，以及她目前在公司主要负责哪些业务板块？** **回复：**陈玮钰女士，1990 年出生，现任公司副董事长。她于约翰霍普金斯大学数学专业硕士毕业后，在美国一家科技公司担任首席数据分析师两年多；2018 年，因公司发展需要，她回国加入振邦智能，最初在研发中心从事研发管理工作并亲自承担研发项目，推动相关新技术应用于公司产品，促进了产品的迭代升级。 2026 年 1 月起，她任公司副董事长。目前，她分管市场、采购、财务、人事等职能部门，同时重点关注研发新技术方向，负责海外公司（振邦香港、印尼公司）的管理工作，并主导公司投资业务，2026 年已落地的对外投资项目均由其主导推进，投资方向侧重布局新赛道、新技术。在其推动下，公司 2026 年三季报经营结果呈现积极改善，经营基本面企稳向好。
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