证券代码：300543 **证券简称：朗科智能**

债券简称：123100 **债券简称：朗科转债**

深圳市朗科智能电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 _____
参与单位名称及人员姓名	线上参与 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 12 日 15：30-17：30
地点	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈静女士 副总经理、董事会秘书：罗斌先生 财务总监：钟红兵先生 独立董事：董秀琴女士
投资者关系活动主要内容介绍	1. 我想问一下，公司和比亚迪的业务主要是锂电池管理相关吗？ 答：您好，是的，公司和比亚迪的业务主要是锂电池管理相关的。感谢您的关注！ 2. 你好，预估今年公司是否有新的业绩增长点？ 答：您好，公司未来准备从三个方面进行拓展。（1）公司将继续做大做强自身的核心优势领域如智能控制系统、智能电源管理系统、无刷电机系统等，并进行产能扩张。（2）公司将不断拓宽公司业务的应用领域，例如公司凭借在智能电源的长期经验切入该领域，推出植物工厂管理系统。未来，公司将适时实施产品横向延伸和相关多元化的发展战略，积极拓展医疗电子智能控制器、智能家居控制器、汽车电子智能控制器等相关产品技术领域。（3）公司将向产业链上下游延伸实现纵向发展。针对近年来家

	用电器及电动工具无绳化、小型化趋势，公司将扩大在直流无刷电机领域及新能源电池包领域的布局，为客户提供包含智能控制器、电机、锂电池包及清洁家电终端产品在内的一体化解决方案。感谢您的关注！ 3. 你好！贵公司越南分公司业绩怎么样？越南疫情对公司未来业绩有何影响？谢谢 答：您好，越南子公司 2020 年营收超 1100 万美金。越南工厂的投产扩大了公司的产能，提高了服务客户能力，为公司产品结构优化，海外业务布局打下了坚实的基础。感谢您的关注！ 4. 公司目前产能利用率是多少？ 答：您好，目前公司产能基本饱和，感谢您的关注！ 5. 公司客户主要为九阳，是否太单一？ 答：您好，公司主要客户有 TTI、SN、松下、惠而浦、飞利浦、科沃斯、莱克、九阳、小米、比亚迪、bobot 等等。感谢您的关注！ 6. 请问公司有加强市值管理的具体措施吗？ 答：您好，公司高度重视市值管理工作，公司将聚焦主营业务发展，保持稳定的分红派息政策，良好的资本市场沟通，规范公司治理，使公司资本市场表现客观反映公司内在价值和发展潜力，为股东带来较好回报。感谢您的关注！ 7. 请预告公司二季度净利润情况。 答：您好，公司将按照有关规定进行披露，感谢您的关注！ 8. 目前市场客观环境变化莫测，公司是否有考虑加码其他赛道业务，吸收一些优质公司，实现做大做强。 答：您好，未来公司将持续推进一体化战略，一方面，继续做大、做强家用电器智能控制器、电动工具智能控制器、植物照明产品领域；另一方面，积极拓展医疗电子智能控制器、智能家居控制器、汽车电子智能控制器、惯性导航、储能逆变等相关产品技术领域；同时，积极向产业链上下游延伸，扩大公司业务规模，提升公司盈利能力和利润水平。感谢您的关注！ 9. 董事长您好，公司二季度业绩是否还能实现高速增长？目前在手订单情况如何？ 答：您好！目前公司订单充足，增长稳定。感谢您的关注！ 10.陈董您好，请问公司业务构成是哪几块，2021 年，对于新能源车锂电池相关业务占比大概是多少？ 答：您好！公司业务集中于智能控制器行业，2020 年，电器智能控制占营业收入比重 61.9%，智能电源占营业收入比重 36.07%。公司目前没有新能源车锂电池的相关业务。感谢您的关注！

	11.请问领导，公司 2020 年员工持股计划实施情况如何？ 答：您好，公司于 2020 年 12 月 29 日刊登了《关于第一期员工持股计划第一个锁定期届满的提示性公告》，根据中国证监会《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》、《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 4 号——员工持股计划》的相关规定，公司第一期员工持股计划（以下简称“本员工持股计划”）第一个锁定期于 2020 年 12 月 27 日届满，解锁日期为 2020 年 12 月 28 日，解锁比例为本员工持股计划持股总数的 30%，共 1,124,647 股，占公司总股本的 0.55%。感谢您的关注！ 12.请问公司未来在新业务部分的研发布局？ 答：您好！公司当前持续深化产品结构调整，围绕客户需求和行业发展趋势进一步淘汰了低附加值和低毛利率的产品,报告期内植物照明、锂电池包等高毛利业务营收占比得到提升。未来，公司将继续推动包括新能源锂电池包、植物照明、无刷电机、惯性导航、清洁类家电整机业务的技术研发，加速产品迭代，进一步提高在新业务领域的竞争力。一方面，公司将持依托设立的研究院，进一步在行业发展的前瞻性领域进行研发，储备公司长期发展所需的技术优势。另一方面，随着国家“碳达峰、碳中和”战略目标的提出，预计“新能源+储能逆变”作为实现“碳中和”目标非常有效的手段将得到快速发展，2021 年公司将根据自身在智能控制器、电源管理系统的深厚积累，将进一步加快储能逆变产品的研发，为公司创造新的业绩增长点的同时，也为实现“碳中和”目标作出积极贡献。感谢您的关注！ 13.请问公司目前国际化的推进情况和布局如何？ 答：您好，公司积极响应国家“大循环、双循环”的发展战略，为进一步提高对全球客户的响应能力和全球资源的利用水平，公司加大对越南子公司的投资力度，以自有资金增资越南朗科3000万美金，实现智能电动工具控制系统、智能家居家电整机控制系统、直流无刷电机控制系统等产品的产能扩充和产品升级。2020 年，公司继续加深与头部国际品牌的合作，推进海外业务布局，围绕客户需求进行生产制造。2020 年，公司越南同安工厂已完成车间及产线的建设工作，并正式投入使用，全年营收贡献超 1100 万美金，业绩增速远超预期。越南工厂的投产扩大了公司的产能，提高了服务客户能力，为公司产品结构优化，海外业务布局打下了坚实的基础。未来公司还将进一步探索和实现“一地设计、多地制造、全球交货”的全球布局模式。感谢您的关注！ 14.请问领导，公司 5 大客户收入占比较高，公司如何保持与原有客户稳定地合作关系，并拓展新客户实现客户的多元化。 答：您好，公司经过近二十年的发展和沉淀，公司已经成长为智能控制领域最具竞争力的核心企业之一。公司拥有经验丰富的研发团队，独特领先的技术方案，并能够根据客户多样化的需求进行快速交付，形成了独特的核心竞争力，能够持续吸引客户进行

	合作。公司积累了包括 TTI、SN、九阳在内的行业内知名客户。形成了长期稳定的合作关系，其中公司与 TTI、九阳有着 15 年以上的合作历史，双方在产品研发、设计、交付方面形成了高度的信任关系，形成了较好的客户粘性。在新客户拓展方面，主要有两个方面，一方面是依托公司在行业中形成的技术、品牌优势继续向同行业其他客户拓展，另一方面，公司积极开发植物照明、新能源、无刷电机、洗拖一体机等产品技术，同时拓展新业务领域客户，快速实现业务转化。感谢您的关注！ 15.请问公司 2020 年研发费用同比增长【8.81%】的原因是什么？ 答：您好，2020 年公司研发投入总额为 55,919,339.24 元，同比增长 8.81%，占公司最近一期营业收入的 3.36%，公司报告期内坚持新型、高端产品上的研发投入，继续巩固并扩大在智能控制器行业的领先优势，全面提升公司的技术储备及竞争优势。感谢您的关注！ 16.公司 2020 年营收增长的主要板块是什么？ 答：您好！报告期内，公司积极开拓优质客户，加强经营管理，在业绩方面保持良好的增长态势；从板块来看，公司营收增长主要来源于智能电源及控制器，该部分产品营收同比增长 24.10%。智能电源业务下游主要应用于植物照明，报告期内，公司把握植物照明领域由 HID 向 LED 转变的行业机遇，成功开拓行业头部客户，在复杂的国内外环境下保持了业务的逆势高速增长。2020 年植物照明业务同比增速超 70%，带动智能电源业务增长。电器智能控制营收同比增长 16.66%，在该领域，公司紧抓我国清洁类电器市场快速增长的市场机遇，深耕洗拖一体机、吸尘器、净水器等细分品类，推动业务的增长。感谢您的关注！ 17.公司在智能控制器领域的地位如何？是否掌握了核心技术？是否和竞争对手有差异化竞争优势？ 答:您好，(1)在传统的电器智能控制器领域，公司依靠自身的研发实力和市场快速响应能力和完善的服务体系积累了 SN、九阳等一系列行业知名客户，成为全国最具竞争力的核心企业之一；(2)在电动工具领域，公司与行业内世界级供应商 TTI 有着多年长期稳定的合作历史，有着丰富的合作经验，获得客户的长期信任与支持，能够与客户进行共同开发和产能布局、快速交付产品，满足客户多样化、高标准的要求，成为客户在智能控制器领域核心供应商；(3)公司拥有经验丰富的研发团队，目前，研发团队中大量成员为从业十年以上研究开发经验的资深工程师，拥有着丰富的行业经验。(4)智能控制器属于非标准化产品，因此企业在智能控制器的设计、开发能力决定了其产品的功能、成本、质量和市场竞争力。公司凭借多年的技术积累和研发实力，涉足多领域的控制器研发，已经发展成为家用电器、锂电池控制保护、智能照明等领域电子智能控制产品的专业供应商，积累了丰富的技术方案，能够根据客户的定制化需求迅速响应。(5)公司还积

	累了一些具有独特领先优势的技术，如在锂电池控制和保护技术方面，实现了对锂电池组充电电压的精确控制，使锂电池的循环使用寿命得到充分的保证，同时还具备高可靠性、高效节能的特点，可实现零待机功耗；在智能照明驱动技术方面，可实现智能照明产品高功率因素、低纹波、高可靠性、智能调光等特点，适应多种场合的需求。(6)公司通过与上游芯片供应商合作开展芯片定制业务，进一步推动产品的品质升级，具体来说，公司负责芯片的研发设计，同时向供应商提供设计和制造方案，由供应商负责生产制造并完成交付，芯片定制业务对技术水平、业务规模都有较高要求，公司在芯片定制业务中具备一定竞争优势。感谢您的关注！ 18.请问领导，未来公司在植物照明领域，从具体的技术、产品、客户等方面规划是怎么样的？ 答：您好，公司把握植物照明领域由 HID 向 LED 转变的行业机遇，在原有 HID 照明解决方案的基础上研发完成 LED 植物照明方面的技术方案并通过产品落地，并在植物照明解决方案的基础上，成功开发了植物工厂管理系统，对植物生长所需的照明、养分、空气进行综合远程管理，产生了良好经济效益。未来，公司将继续投入植物照明领域的技术研发，提高在 LED 植物照明解决方案上的竞争力，提高植物工厂管理系统的集成化智能化水平。客户方面，目前植物照明主要在北美市场，且下游客户主要为几大品牌客户，公司已经成功开拓行业头部客户，在复杂的国内外环境下保持了业务的逆势高速增长，未来公司将继续围绕植物照明客户进行业务拓展。感谢您的关注！ 19.目前大宗商品涨价，原材料成本增加，请问对公司下半年的业绩是否存在巨大影响？是否会导致公司出现亏损？ 答：您好！当前部分原材料紧缺是行业面临的共同问题，针对供应紧张的情况，公司正在主动采取多种措施积极应对。一方面通过批量议价与供应商协商沟通，同时加大提前备货力度，降低材料供应不足的风险；另一方面通过持续的研发投入，加大自主创新力度，进一步优化产品结构，提升整体服务能力，以应对材料价格上涨风险；总体来说，材料采购受到一定程度的影响，但是目前来看，对公司整体业务的影响还相对有限。感谢您对公司的关注。 20.请问公司目前的业务构成是怎样的？ 答：您好，公司业务集中于智能控制器行业，2020 年，电器智能控制占营业收入比重 61.9%，智能电源占营业收入比重 36.07%。感谢您的关注！ 21.公司的技术优势体现在哪些方面呢？ 答:(1)公司拥有经验丰富的研发团队，目前，研发团队中大量成员为从业十年以上研究开发经验的资深工程师，拥有着丰富的行业经验。(2)智能控制器属于非标准化产品，因此企业在智能控

	制器的设计、开发能力决定了其产品的功能、成本、质量和市场竞争力。公司凭借多年的技术积累和研发实力，涉足多领域的控制器研发，已经发展成为家用电器、锂电池控制保护、智能照明等领域电子智能控制产品的专业供应商，积累了丰富的技术方案，能够根据客户的定制化需求迅速响应。(3)公司还积累了一些具有独特领先优势的技术，如在锂电池控制和保护技术方面，实现了对锂电池组充电电压的精确控制，使锂电池的循环使用寿命得到充分的保证，同时还具备高可靠性、高效节能的特点，可实现零待机功耗；在智能照明驱动技术方面，可实现智能照明产品高功率因素、低纹波、高可靠性、智能调光等特点，适应多种场合的需求。 22.公司 2017 年就提出要拓展新的业务，实现新的利润增长点。但截止目前，并购发展仍然只停留在口头上，请问董事长，公司是否真的有切实可行的发展规划？ 答：您好！公司将通过持续投入资金、研发和人才，充分利用中国电子产业链平台优势，不断提高公司的设计水平、工艺技术、产品质量，进而提高公司业绩，持续稳定地扩大销售规模，巩固公司的行业领先地位。（1）公司将持续继续做大、做强家用电器智能控制器、电动工具智能控制器、植物照明产品领域；（2）积极拓展医疗电子智能控制器、智能家居控制器、汽车电子智能控制器、惯性导航、储能逆变等相关产品技术领域；（3）积极向产业链上下游延伸，扩大公司业务规模，提升公司盈利能力和利润水平。未来，公司将继续坚持自主创新原则，不断优化产品结构、积累优质客户资源，深耕电子智能控制行业，致力于发展成为优秀的研发和配套服务能力的专业电子智能控制产品和解决方案提供商。感谢您的关注！ 23.请问领导，未来公司在新能源领域，从具体的技术、产品、客户等方面规划是怎么样的？ 答：您好，随着人们生活水平的不断提高，电器设备逐步趋于便携及智能环保，逐渐从有线转为无线，从而对锂电池包等新能源产品产生诸多新兴需求。公司凭借多年的技术积累、专业化的人才优势，拓展锂电池包业务，该业务已形成成熟的技术方案，并投入自动化生产线保障产品优势，产品获得国际知名客户高度认可，并和客户建立了长期战略合作关系。2019 年，基于行业的发展潜力和公司的技术积累，公司专门设立控股子公司东莞市朗科新能源科技有限公司发展该业务。报告期内，东莞朗科新能源营收同比增长 1163.92%净利润同比增长 297.33%，业务规模和盈利水平均实现快速增长。感谢您的关注！ 24.上游原材料的涨价，公司如何转嫁，对中报业绩有何影响？ 答：您好！目前芯片是最为紧缺的原材料，尤其是国外芯片，公司正在国内芯片替代部分国外芯片。目前公司预期内的订单尚可保证正常交付。针对原材料涨价问题，涨价幅度较小的，公司正

	在通过降本增效的方式内部解决，但是对于涨幅较高的原材料，还是会通过价格传导的方式保证公司产品的合理利润，感谢您的关注！ 25.公司目前成本控制情况如何？ 答：您好，公司通过加大原材料战略储备和元器件替代力度实行精益制造以降本增效。公司将产、供、销，人、财、物等有机、高效地协调组织起来，以有限的人工支出、合理的设备配置以及精益制造与精细化管理保证了制造环节的综合成本优势；同时公司利用全球化供应链优势降低采购成本，上游原材料价格整体上涨、汇率大幅波动的情况下，报告期内公司毛利率仍保持相对稳定，2020 年公司毛利率为 21.55%，与上一年度基本持平。感谢您的关注！ 26.请问公司可转债募投项目的产能预期？ 答：您好，本次可转债募投项目包括合肥产业基地建设项目和惯性导航技术研发中心建设项目。合肥产业基地建设项目将新增直流无刷电机控制系统产品年产能 550 万台（达产后），智能电源管理系统年产能 3.55 万台（达产后）。项目达产后，可实现年营业收入 72,938 万元，年利润总额 7,067 万元，税后内部收益率为 16.45%，税后投资回收期 7.23 年（含建设期）。惯性导航技术研发中心建设项目不涉及效益测算。惯性导航系统属于公司未来发展方向之一，公司未来计划将形成惯性导航系统在民用无人机、工业机器人、智能驾驶等应用领域的技术成果。感谢您的关注！ 27.年报显示存货有 4.03 亿元，增幅为 44%，是否意味着公司产品滞销？ 答：您好，年末存货增长，主要是由于策略性备货所致，感谢您的关注！ 28.公司的资产负债率现在是什么情况？ 答:您好，截止 2020 年 12 月 31 日，公司资产负债率为 46.63%,虽较期初有所增长，但仍在合理范围。感谢您的关注！ 29.什么时候分红？ 答:您好！根据相关规定，股东大会通过后，公司在两个月内完成利润分配等事宜。感谢您的关注！ 30.请问公司数字化建设的进展？ 答：您好，为有效支持新业务发展，提高智能制造水平，公司建立了专门的数字化建设团队进一步推动数字工厂建设，运用自动化、物联网等技术，建设包括自动化产线、全新的 MES（生产管理系统）、SRM（供应商关系管理系统）、PDM（产品数据管理系统）、高级排产 APS 系统、PPM 系统，实现从产品设计到制造的全生命周期管理，实现生产过程透明、可控、可视、可

	追溯管理，实现降本增效，提高产品质量，助力公司实现从自动化、数字化迈向智能化的产业升级。感谢您的关注！ 31.请问公司前五大客户都是谁？ 答：投资者您好！公司客户属于公司的商业秘密，名称不方便透露，有关前五大客户的其他内容请您查阅公司 2020 年年度报告的相关内容。感谢您的关注！ 32.请问公司成立东莞新能源的原因是什么？ 答：您好！2019 年公司成立东莞朗科新能源是为了独立化运营新能源电池包业务。2020 年，公司积极拓展该板块业务，在年初取得盈亏平衡的基础上进入快速增长状态，形成公司新的盈利增长点。报告期内，东莞朗科新能源营业收入同比增长 1163.92%，净利润同比增长 297.33%。感谢您的关注！ 33.请问公司海外业务收入占比？ 答：您好!公司 2020 年度国外地区收入占比 50.36%，与 2019 年度基本持平。感谢您的关注！ 34.何时公告上批解禁股东减持情况？ 答:尊敬的投资者您好！公司会严格按照深交所和证监会的相关规定，及时、准确披露与股东减持相关的公告，请您关注公司后续公告。 35.请问截止 5 月 10 日最新股东人数？ 答:您好，截止 5 月 10 日最新股东人数为 17184 人，感谢您的关注！ 36.越南那边生产是否受到疫情影响？ 答：您好，越南那边生产目前一切正常。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 14 日