

证券代码：300543

证券简称：朗科智能

债券代码：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:2021-003

投资者关系活动类别	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	<p>中信建投证券、浙商证券、太平洋证券、开源证券、国泰君安、信达证券、鹏华基金、嘉实基金、融通基金、上投摩根、宝盈基金、银华基金、金鹰基金、安信基金、诺安基金、上银基金、交银施罗德基金、平安基金、北大方正人寿资管、招商基金、康曼德资本、信达澳银基金、南方基金、先锋基金、金信基金、浙商基金、南方基金、富国基金、兴全基金、建信基金、圆信永丰、万家基金、创金合信、平安养老基金、太平资产、申万宏源资管、淳厚基金、汐泰投资、山石基金、天虫资本、银湖资产、泰康资产、海富通基金、华商基金、望正资产、鼎萨投资</p> <p>注*排名不分先后</p>
时间	2021年7月16日
地点	线上交流会
上市公司接待人员姓名	<p>董事、常务副总经理：肖凌先生</p> <p>财务总监：钟红兵先生</p> <p>副总经理、董事会秘书：罗斌先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍

朗科智能成立于 2001 年，是从事智能控制器及智能电源产品的研发、生产和销售的国家级高新技术企业，公司于 2016 年在深交所创业板首次公开发行上市。公司智能控制器产品主要应用于家用电器、商用电器、电动工具和智能电源等领域。经过二十年的持续深耕和技术沉淀，公司已经逐步成长为智能控制领域核心企业之一。

尤其自 2018 年以来，公司的业务规模稳步扩大，利润水平显著提升，毛利和净利，净资产收益率等多项指标明显改善；公司在做大做强智能控制业务的基础上，也在围绕智能控制技术做积极延申，新能源电池包、植物照明业务已逐步形成公司业务新的业绩增长点，相应的业务占比也明显上升，与此同时，储能逆变、无刷电机也都是公司目前重点的战略储备项目，研发创新、持续投入，以期尽快将在研的多个项目实现快速的业务转化。

公司依靠自身强大的研发实力、完善的服务体系和快速的响应能力，公司逐步建立了优质的客户群体和健康化的客户梯队，目前已与 TTI、SN、九阳、比亚迪、惠而浦、松下等全球知名企业建立了战略合作关系。

公司海内外业务两手抓，在长三角、珠三角以及海外均有相应的产能布局，广东东莞、浙江海宁、越南平阳是目前公司的三大生产基地，经过多年的业务开拓和产能扩张，公司实现了海内外业务的均衡发展。

2021 年公司成功发行可转换债券，募集资金 3.8 亿元，用于建造新的生产基地和研发中心，项目完成之后，公司产能将会进一步扩张和研发实力将会进一步增强。

2021 年上半年，智能控制器行业高度景气，公司下游客户需求持续向好，智能控制器业务保持快速增长；植物照明行业加速爆发，公司凭借多年技术积累和先发优势，相关业务增速强劲；终端产品的“无绳化”趋势推动新能源电池包业务订单快速增长，上半年公司加速扩产，有效满足了客户的订单需求，相关业务占

比逐步提升。

第二季度，原材料涨价和供应不足的问题进一步加剧，面对成本端的上行压力，公司进一步加强了存货管理、综合运用方案替代、提升经营效率和价格传导等多种方式，一定程度上缓解了原材料供给端对利润的影响；报告期内，汇率波动也对当期损益也有一定影响。

二、交流问答

1. 植物照明 2020 年全年的收入规模有多少？2021 年上半年增速如何？对全年增速预期？毛利情况如何？

答：2020 年公司植物照明业务板块收入约 9000 万左右，上半年植物照明收入已经超过去年全年水平，同比增速超 200%；植物照明行业需求旺盛，但是受制于原材料缺货等因素，预计全年同比增速为 60%-100%；去年公司植物照明毛利率超 30%，明显高于智能控制器业务，但今年受原材料涨价和汇率波动影响，相关业务毛利有所下滑。

2. 二季度毛利水平如何？影响因素有哪些？

答：二季度公司毛利环比下滑两个点左右，主要系原材料涨价和芯片供应不足加剧以及汇率波动等因素所致。

3. 供给端对公司收入的影响主要体现在何处？新增租赁厂房的产能释放情况如何？

答：上游原材料供应不足，尤其是芯片短缺，造成了部分在手订单无法及时交付的情形，进而影响了相关收入的确认；上半年公司新增的 2.47 万平方的产能主要用于新能源电池包业务和植物照明业务，相关产能释放速度较快。

4. 因原材料缺货而无法交付的订单，作何处理？

答：因缺料导致的无法交付的订单会向后顺延，目前缺芯是全行业面临的共同问题，客户不存在将相关订单转交其他生产的情况。

5. 上半年计提的减值金额大概有多少？分别是什么？

答：上半年合计计提减值约 2000 万元，信用减值准备和存货跌价准备大约各占一半，具体数据请以公司即将披露的 2021 年半年度财务报告数据为准。

6. 新租赁的厂房产能分配情况如何？

答：新租赁的厂房一半面积用于新能源电池包业务，全年满产状态预计可达到 5 亿元左右的产值；剩余产能用于植物照明业务，全年满产状态预计可达到 3-4 亿元产值，植物照明产值低于电池包主要因为单个植物照明产品线占地面积要大于电池包产线。

7. 请介绍一下公司植物照明的产品形式、应用场景、相关业务的客户。

答：公司自主研发电源管理系统和中央控制系统，为下游客户提供一体化解决方案，主要应用在室内高附加值经济作物的种植上，公司产品主要销往欧洲、北美等地。

8. 公司价格传导能力如何？现在进展情况？

答：经公司与客户的友好协商，下游多数客户已经同意公司提出的涨价提议，但由于价格传导有一定时滞性，目前财务端尚未完全体现出来，但是未来的订单多数会按照新价格成交。

9. 如何展望公司未来的植物照明业务？

答：植物照明在国内尚处于蓬勃发展期，行业增速可观，我们凭借多年积累的经验技术、海外渠道和品牌信誉，预计能够保持良

	好的业务增速，目前植物照明主要应用于高附加值的经济作物的种植，未来随着电力成本的逐步降低，室内作物种植成本也将会大大降低，植物照明将会有更广泛的应用场景，市场空间将会进一步打开。
附件清单（如有）	无
日期	2021年7月16日星期五