

深圳朗特智能控制股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-019

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p> <input checked="" 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"/> 线上会议                 </p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>                     2022年10月28日                      相聚资本管理有限公司                      唐斌                      中军金控投资管理有限公司                      陈治瀚                      陕西抱朴容易资产管理有限公司                      吴凡                      上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）                      邓思浩                      中信建投证券股份有限公司                      阎贵成、杨伟松、樊文辉                      中信建投证券股份有限公司                      孟东晖、辛侠平                      中国平安保险（集团）股份有限公司                      杨雅静                      循远资产管理（上海）有限公司                      王雪峰                      大家资产管理有限责任公司                      卢婷                      江苏瑞华投资控股集团有限公司                      赵旭阳                      中军金控投资管理有限公司                      丰亮、王越                      沅京资本管理（北京）有限公司                      余刚                      华夏基金管理有限公司                      方艺璇                      北京暖逸欣私募基金管理有限公司                      刘记龙                      中邮证券有限责任公司                      陈昭旭                      华泰资产管理有限公司                      李扬                      中荷人寿保险有限公司                      余玲凤                      广发基金管理有限公司                      吴远怡                      百年保险资产管理有限责任公司                      许娟娟                      西部证券股份有限公司                      张鑫雨、陈彤                      国元证券股份有限公司                      李珏晗                 </p>

	<p>上海煜德投资管理中心（有限合伙） 王亮</p> <p>平安基金管理有限公司 王修宝</p> <p>广发基金管理有限公司 吴远怡</p> <p>信达证券 蒋颖</p> <p>安信基金 付鸣</p> <p>诺德基金 孙小明</p> <p>国金基金 王优草</p> <p>信达澳亚基金 孔文彬</p> <p>2022年10月31日</p> <p>长江证券 于海宁、李烨</p> <p>华泰柏瑞 刘志青</p> <p>大家资管 张欣露</p> <p>安信基金 姜家汛</p> <p>集元资产 朱颜頔</p> <p>友邦保险 王靖瑄</p> <p>理成资产 郭军</p>
日期/时间	2022年10月28日、2022年10月31日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>副总经理、董事会秘书：赵宝发</p> <p>财务主管：付丽萍</p> <p>证券事务代表：郑一丹</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司经营情况介绍</b></p> <p>朗特智能专注于智能控制器的研发生产，主要业务范围包括智能控制器和智能产品，智能控制器的应用领域主要为智能家居及家电、消费类电子和汽车电子等，智能产品包括储能产品和消费类电子产品等。</p> <p>报告期内，受益于新能源汽车行业和储能行业的快速发展，公司积极配合客户需求进行拓展，储能产品和汽车电子的销量增加，带动销售收入稳步增长。2022年第三季度，公司实现营</p>

业收入 4.01 亿元，同比增长 57.22%，归属于上市公司股东的净利润为 6,153.10 万元，同比增长 61.56%。前三季度，公司累计实现营业收入 9.18 亿元，同比增长 36.02%，归属于上市公司股东的净利润为 1.37 亿元，同比增长 33.77%。

## 二、问答环节

**1、公司目前的工厂分布及各自负责哪些业务？未来有没有继续扩张的计划？**

答：朗特智能有 4 个生产基地，其中两个在深圳，一个在东莞，一个在江西。深圳分为两个厂区，一个是汽车电子厂区，另一个是智能家居和小家电、消费电子厂区。东莞工厂主要负责储能产品及其他成品的生产，江西工厂负责应对周边汽车客户的要求和其他智能控制器产品。根据现有的规划，生产空间是足够的，未来随着订单的增加，不排除会继续扩张。

**2、离网照明产品的形态？哪些部分是公司提供的？**

答：离网照明产品是用于没有工业电网的地区照明。最早的产品只有几瓦的储能，用于短时间照明；随着产品的推广，升级到了家庭照明，有几十瓦的储能；后来随着手机充电需求增加，产品升级到了一百多瓦、两百瓦。现在除了照明外，还能驱动风扇、电视以及小型的冰箱，该产品是现在的主要产品形式。现在也有离网千瓦级系统，已在非洲做调试，主要面向小规模商务组织。离网照明产品的太阳能板、电芯及相关零件是外购，其他部件和成品都是朗特制造。

**3、离网照明业务未来的预期增速以及毛利率展望？**

答：根据历史数据及客户反馈的情况，预计每年至少保持 20% 的增长。随着离网照明业务体量的增大，我们认为毛利率是有改进空间的。以我们现有的模式，可以优化的地方有：一是在供应链上节能降耗增效，因为相关物料在用料和工艺上是有通用性的，甚至若干个机型会用到同一类物料。对供应链来讲，集中的管理或优化、自动半自动的这种过程改进，是能够优化成本的。毫无疑问这种过程的优化是会整个供应链分享的。

第二个方面，对于朗特来讲，或者对于整个供应链而言，做

一个特定产品的时候，如果它的工艺过程、相关设施设备有共用的特性，那么在大批量制造的前提下，我们会有更多的时间和精力去优化相关过程，甚至更新一些设备和工艺，这个过程就会带动成本的降低，因而毛利率就会有所优化。

#### **4、欧洲储能项目的进展情况？**

答：东莞朗特新能源的产线布置和设备已逐步到位，截至目前，已按客户要求交付了上千台。客户希望我们在未来 2 个月及明年持续交付更大批量的订单，公司已在根据客户需求准备相应的生产资源。

#### **5、新型消费电子产品未来的走势？**

答：目前公司的新型消费电子产品主要是自行车灯，该产品在疫情初期销量暴涨，今年是理性的回落，但我们认为它未来是有稳定增长的趋势。同时我们在积极导入其他新型消费电子产品项目作为业务支撑。整体而言，我们对未来品类和项目的增加以及业务的增长是保有信心的。

#### **6、汽车电子合作的客户主要有哪些？**

答：目前 Tier1 纯代工客户为国内著名新能源汽车厂商，Tier2 是通过德昌电机供向广汽、上汽以及福特系。未来随着 ODM 项目逐渐开展，我们将以 Tier1 或 Tier2 的角色向现有客户供货或者间接进入其他造车新势力车厂或者传统燃油车车企。

#### **7、智能家居和家电智能控制器市场相对疲软，公司在这块有没有竞争优势？行业竞争格局是什么样？**

答：智能家居和家电智能控制器市场规模很大，产品门类非常多，我们跟同行上市友商对比，目前在特定产品方面还没有达到白热化的竞争状态，我们是差异化的市场竞争状态。例如有些友商做的是大家电，有的友商是变频家电，有些友商是电动工具为主，或者国内的家电品牌为主。我们主要做国外的品牌，而且产品是比较特定的门类，比如奶泡机、搅拌机这类产品。

我们的优势之一是市场的差异化填补，且定制化偏多，所以竞争不是特别明显。从我们披露的半年报和季报来看，我们在存货周转率方面有一定的优势，另一个更大的优势是对费用的

精细化管理，这些都会体现在净利润率上。

**8、请预测下公司后续汽车电子和储能板块毛利率波动情况？**

答：汽车电子业务的毛利率，就 ODM 项目而言，将维持在高于传统的智能家居及家电业务毛利率的水平，且随着相关项目的落地及对项目的精细化管理，毛利率存在持续优化的空间。

对于欧洲和非洲储能业务，我们采用成本加成的方式进行报价，这类产品仅电芯的成本就占据了 70%以上，所以毛利率相对偏低。但是随着产品的持续生产，我们会有更多的资源和经验来优化该过程的相关费用，严格控制成本，所以毛利率有持续优化的可能。

**10、请展望下各大业务板块明年的发展情况？**

答：智能家居及家电类业务，明年下游需求是否能够完全回暖尚无法判断，若未来美国控制了通货膨胀，可能美国市场的消费需求会增加，另外预计客户在明年年初也会有补库存的需求。消费类电子业务，预计明年会有一定的增长，特别是地板护理类产品以及电子烟。汽车电子类业务，若 ODM 项目能够成功落地，将会推动明年这块业务的增长。储能业务，对于非洲的离网储能产品，根据往年的增长数据，预计会保持一定的增速，另外欧洲的储能业务也在同步拓展，所以储能业务明年的增长趋势向好。

**11、怎么展望明年的毛利率？**

答：若储能产品在主营业的占比越来越高，由于这类产品的毛利率偏低，因此对毛利率会有向下的压力。我们会采取多方措施支撑毛利率向上，一是提高毛利率相对较高的 ODM 项目产品的交付，包括汽车电子和新型消费电子产品。二是通过供应链的整合和生产工艺过程的优化，持续降低成本。随着明年新项目、新产品的逐渐落地，我们相信盈利能力会逐步增强。

**12、公司未来会扩张至其他类型的产品吗？未来的战略规划是什么样？**

答：目前公司的业务分为智能家居和家电类、消费电子类、汽车电子类和储能业务，其中储能分为微型储能和家庭储能。

	<p>智能家居和家电类业务是企业的立身之本，所以在该领域我们将维持现有的体量，逐步引入新客户和新项目，追求均衡互补。消费类电子业务中的电子烟发展较快，我们将维持现有的电子烟项目的优势，同时在其他新型消费电子产品类别中获得订单和项目支持。汽车电子业务，我们会投入更多的资源，从纯代工业务过渡至 ODM 模式，将其作为主要发展方向之一。随着全球低碳减排的推广，新能源产业将会有广阔的空间，我们将持续拓展现有的储能业务进入该产业。</p> <p><b>13、怎么看待股权激励的目标？今年完成是否有压力？</b></p> <p>答：在我们的企业经营理念中，“勇于挑战高目标”是我们一直秉持的。股权激励的目的是使员工的工作价值与公司目标趋同，当所有人都能完成工作时，就能获得一定程度的成就感。因此，我们制定了净利润增长率 20%、40%、60%的阶梯式目标，有人可能会觉得 40%、60%的目标比较高，但我们的目的是鼓励大家一步一个台阶往上奋斗，直至实现高目标。完成目标是有压力的，但我们相信只要全体同仁在未来几个月持续不断地付出不亚于任何人的努力，做到 100%的贡献，20%或以上的增长目标是具备可实现性的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 10 月 28 日、2022 年 10 月 31 日