

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：2022-020

<p>投资者关系活动类别</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>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>2022年11月1日（线上） 华夏基金 金安达 华创通信 李璟菲 国泰君安 王彦龙、谭佩雯 广发基金 冯骋、柴嘉辉、吴远怡、李阳 广发基金 段涛、吴敌、王辰昊、观富钦、陈少平 2022年11月2日（线上） 中信建投 孟东晖 天弘基金 张弋、申宗航、周楷宁 人保资产 汤祺、李京洋、华旭桥 2022年11月3日（现场） 东吴证券 姚久花</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2022年11月1日至2022年11月3日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理、董事会秘书：赵宝发 财务主管：付丽萍 证券事务代表：郑一丹</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司经营情况介绍 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</p>

和消费类电子产品等。

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、智能控制器和智能产品的营收占比是多少？公司出口比例是多少？

答：智能控制器和智能产品各占50%左右，直接出口和间接出口合计达到80%以上。

2、智能家居及家电的客户有哪些？该业务主要是人民币还是美元结算？

答：客户主要有雪华铃、Conair、Breville等，主要是人民币结算。

3、智能家居及家电、消费类电子等传统业务明年是否会好转？

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。

4、传统业务中哪些产品类型有望形成业务支撑？

答：预计电子烟业务会有一定支撑。在出口海外电子烟部分，公司跟原有客户有着较好的稳定合作关系，所以会维持一定的增量。其次，针对国内电子烟新国标政策，公司已研发出相应的方案，已获得一些客户的认可，后续我们将努力实现产品的顺利交付甚至是大批量交付。

5、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，该类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。

6、离网照明产品除了非洲市场外，是否有在拓展其他市场？

答：离网照明产品目前主要的市场是非洲，另外的市场有印度，客户之前在印度市场做了推广但效果不如预期，所以目前主要市场依然是非洲。

7、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。

8、欧洲储能项目的进展情况？是什么类型的产品？毛利率如何？

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。

目前销往欧洲的产品是千瓦级带电源管理的储能包，不含逆变器，且电芯成本占比较高，所以毛利率较非洲储能产品低。

9、逆变器的进展？

答：目前公司在逆变器方面有一定技术储备，但没有形成实质业务。今年与明年上半年主要提供电池包，但不排除未来做逆变器试样。

10、新能源业务会考虑开拓至北美或其他地区吗？

答：除了欧洲外，北美、澳洲等地区也在我们的规划之内，由于部分地区要求产品认证，所以我们会在获得相关认证的前提下，在适当的时机拓展至其他地区。

11、汽车电子 Tier1 和 Tier2 的业务占比各是多少？

答：Tier1 占三分之二左右，Tier2 是三分之一。

12、汽车电子 ODM 项目主要针对哪些客户？

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。

13、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。

14、展望下明年汽车电子和储能业务的发展情况？

答：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，

	<p>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。</p> <p>15、公司现在的产能情况？</p> <p>答：根据我们目前现有的生产资源，我们可以承接二十多亿的销售订单。后续我们会基于市场预期和客户订单情况，灵活调整产能。</p> <p>16、怎么展望明年整体的毛利率？</p> <p>答：若储能产品在主营业务的占比越来越高，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。</p> <p>17、明年或后年会继续推出新的股权激励方案吗？</p> <p>答：目前的股权激励方案是两年期的，后续我们会争取每年都有相关的激励措施在执行中，至于明年是否会推出新的方案，取决于管理层的决策。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 1 日至 2022 年 11 月 3 日