

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：2022-022

<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"/> 电话会议 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 兴业证券股份有限公司 章林、代小笛、宋健 广东正圆私募基金管理有限公司 胡朝昀 易米基金管理有限公司 王磊 上海国际信托有限公司 陆方 海富通基金管理有限公司 刘海啸 太平资产管理有限公司 邵军 福建七匹狼实业股份有限公司 陈慧玲 深圳市明达资产管理有限公司 李涛 浙江浙商证券资产管理有限公司 王维一 海南翎展私募基金管理合伙企业（有限合伙） 邵琮元 陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司 李晟 兴华基金管理有限公司 高伟绚 拾贝投资 陈俊 恒越基金管理有限公司 叶佳 鹏华基金管理有限公司 林伟强 恒泰盈沃资产管理有限公司 解文杰 国泰基金管理有限公司 姜英 中邮创业基金管理股份有限公司 周楠 大家资产管理有限责任公司 张欣露 安信基金管理有限责任公司 姜佳汛 上海彤源投资发展有限公司 郭磊 </p>

日期/时间	2022年11月17日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：赵宝发 证券事务代表：郑一丹
投资者关系活动内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</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%。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、离网照明产品今年增速较高的原因？公司对非洲市场未来的预期？</p> <p>答：今年离网照明产品在非洲市场的增速较快，主要得益于客户在非洲开拓了新的国家市场，这个国家市场带来非常可观的增量。其次客户本身也适时地做了产品升级。产品升级体现在原有市场新增的用户要求以及原有用户的升级换代，这些都将持续地增长，预计客户在未来几年都将保持良好的增长趋势。</p> <p>2、离网照明产品的产品形态是什么样？</p> <p>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</p>

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。

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？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。

5、汽车电子业务目前的业务模式是什么样？

答：目前的业务模式主要有两种。Tier1 纯代工模式：公司在2013年就获得汽车行业体系的相关认证，我们一直在锻炼自己的品控能力和过程供应能力。我们与汽车电子的主要客户是从2016年开始接触的，我们跟主要客户的合作方式是来料代工，由客户提供物料，我们负责工艺加工，目前我们在客户的外购占比中较为稳定。考虑到客户需求，我们希望未来合作模式可从OEM 代工逐步转为ODM 模式，目前我们正积极与客户合作开发新项目和新产品。Tier2-OEM 模式：通过目前的客户比如德昌电机，

	<p>再通过它交付给汽车产业链，据我们了解，德昌电机客户有上汽、广汽、福特系等。我们在部件方面属于代工代料，参与优化，这部分是纯粹的 OEM，即我们采购物料，按照客户的要求验证供应商，生产产品交付给客户。</p> <p>6、智能家居及家电、消费类电子等传统业务明年是否会好转？</p> <p>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。</p> <p>7、如何展望明年几块主要业务的发展情况？</p> <p>答：智能家居及家电、消费类电子等业务，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。汽车电子业务，我们会紧跟关键客户的发展步伐，预计会保持增长趋势，但还要取决于供应链物料获得的及时性以及我们在生产资源配套上的灵活性。其次明年我们会增加汽车电子相关的 ODM 项目，若项目进展顺利，将是对这块业务的增量补充。离网储能业务，随着大客户在非洲市场的持续拓展，该类产品的需求预计会保持增长趋势。另外控股子公司东莞朗特新能源在欧洲的储能项目若能持续拓展，也将助力该块业务的增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 17 日