

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：2022-023

<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 type="checkbox"/> 其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中泰证券    王逢节、陈宁玉  歌斐资产    周博北  金信基金    蔡宇飞</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2022 年 11 月 24 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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司经营情况介绍</b>  公司副总经理、董事会秘书赵宝发先生向投资者介绍了公司的发展历程、生产经营情况及产品情况。</p> <p><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1、汽车电子业务中 Tier1 和 Tier2 的占比各是多少？单车价值量是多少？</b>  答：Tier1 占三分之二左右，Tier2 是三分之一。因为我们做的控制器有十几个类型，某个类型可能有几种方案，这些类型我们没办法去判断一辆车上会用到多少个，所以无法准确判断单车价值量。</p> <p><b>2、离网照明产品今年增速较高的原因？该业务未来的预期增速？</b>  答：今年离网照明产品在非洲市场的增速较快，主要得益于</p>

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。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。

### **3、智能家居及家电等传统业务明年需求怎么样？**

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。

### **4、预计明年电子烟业务的发展情况？**

答：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，所以预计会维持一定的增量。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、如何展望明年几块主要业务的发展情况？**

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生长。

### **6、预计明年三大费用大概会是什么样的增速？**

答：除了研发费用我们会持续加大外，其他费用如销售费用、管理费用等，我们在持续做精准控制。整体而言，随着销售规模的增大，预计整体的费用率会有所下降。

### **7、怎么展望明年的毛利率？**

	<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>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 24 日