

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：2022-024

<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>国信证券 钱嘉隆、付晓钦 鹏华基金 周书臣 生命人寿 唐航 浦银安盛 朱胜波 平安基金 翟森 东方阿尔法 程子晴</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2022 年 12 月 21 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>一、公司经营情况介绍 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>二、问答环节</p> <p>1、智能家居及家电业务订单需求怎么样？ 答：目前来看，订单需求还是较为疲软，预计明年第一季度也不会很乐观。</p> <p>2、公司的产品定位主要是小家电以及智能产品，对于传统的白家电涉猎较少，选择这样的产品布局是出于什么考虑？ 答：一是取决于客户的需求，我们配合客户进行研发；二是围绕我们自身的技术优势进行延伸，例如马达控制、温度控制、</p>

	<p>BMS 管理。</p> <p>3、非洲储能市场空间如何？</p> <p>答：非洲主要大陆人口 14 亿左右，公司大客户主要在肯尼亚、坦桑尼亚、尼日利亚都有市场，这几个国家人口合计 2 亿以上，市场需求较大，同时客户也在向周边国家一点点渗透。以此类推，非洲市场体量巨大。此外，早期产品形态比较单一，随着需求提高，产品功能会升级到更高的应用模式，也会带来新的市场体量。</p> <p>4、欧洲储能项目主要是什么类型的产品？哪些部分是自制的，毛利率如何？</p> <p>答：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。其中电芯是外采的，我们主要做 BMS 管理。由于电芯成本占比较高，所以毛利率较非洲储能产品低。</p> <p>5、如何展望明年汽车电子业务和储能业务的发展情况？</p> <p>答：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> <p>6、怎么展望明年的毛利率？</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>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 12 月 21 日