

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：2023-003

<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>华安证券 傅欣璐、李元晨 誉辉资本 黄健 申万宏源 刘菁菁、李国盛 广发基金 柴嘉辉 中泰证券 吴鹏 汇添富基金 林炜 华泰证券 申建国</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2023年2月13日、2023年2月14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 财务总监：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、公司基本情况介绍 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、汽车电子业务预计今年的增速是多少？目前的单车价值量有多少？</p> <p>答：整体看我们对汽车电子业务的增长抱有一定的预期，但在激烈的竞争环境及客户的成本压力传递下，预计利润的增速和销量增速相比会下降，至于是否能保持2022年的增速尚不确定。</p> <p>目前我们做的汽车电子控制器有十几个类型，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>

2、Tier1 模式占汽车电子业务的比例一般是多少？汽车电子业务的控制器主要是哪些？

答：目前 Tier1 的占比一般是 60%至 70%。汽车电子控制器基本是与马达控制有关的。

3、现在储能产品有销往东南亚吗？销往非洲的储能产品占储能业务的比例是多少？

答：离网照明产品主要销往非洲，销往东南亚的量比较少，主要是印度，但印度经济不断发展，销量可能会越来越少。去年销往非洲的比例大于 95%，今年若欧洲储能业务持续起量，预计该占比会相对下降。

4、非洲储能业务去年增长较快的原因？预计今年的增速是多少？

答：去年增长较快的原因：客户在非洲开拓了新的国家市场尼日利亚，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。

今年预计客户在尼日利亚市场的增速不太可能持续，主要原因在于：一是上半年尼日利亚处于总统大选和近半州长改选阶段，候选人员竞争激烈，政治局势不明朗，政策可持续性待评估，经济活动不稳定，影响客户在该市场的投入。二是美元持续加息，美元回流导致该地区持有的美元减少，商家在当地的经营活动中持有了更多的当地货币，随着持有数量和在手时间增加，货币的不断贬值，影响了商家对市场投入的积极性。

基于尼日利亚市场目前的现状，上半年非洲储能业务尚处于观望状态，2023 年是否能维持去年的体量尚无法确定。待局势稳定后，我们将继续配合客户在市场上供货。

5、欧洲储能业务的在手订单大概有多少？

答：目前客户没有给到全年的 forecast，需要视实际情况每月分配一定的数量给我们，所以存在不确定性。我们也在开发新的欧洲客户，进展顺利的话今年有可能形成新的业务。

6、储能方面是否有在接触美洲和澳大利亚？

	<p>答：有接触，但尚未形成意向。</p> <p>7、今年海外存在通胀的影响，我们如何评估智能家居家电的海外市场？</p> <p>答：我认为通胀基本上开始落地了，也可能慢慢降低，再加上库存可能也消耗得差不多了，对供应链会有适当鼓励，所以对于智能家居和家电部分，物料供应和成本应该不是太大的问题，可能最大的问题会在特定功能、特定核心部件产生分配额问题。从外部信息看，同行业普遍认为今年会回暖，从我们与客户接触的信息看，有客户称自己的库存销得差不多了，另外也有客户说有些订单和项目希望我们加快。</p> <p>8、智能家居及家电中销往海外市场的比例是多少？销往欧美居多吗？</p> <p>答：主要是通过国内的组装厂销往海外，直接出口和间接出口的比例在 80%以上。智能小家电，例如咖啡机、打奶器等主要是销往欧美，智能家居的成品是销往东亚。</p> <p>9、从目前的订单来看，今年智能家居及家电业务预估增长如何？</p> <p>答：目前可见订单通常为 2 至 3 个月，时间较短，其他为预期。虽然短期订单上展现了一定的复苏可能性，但客户未给出明确信息。综合客户现状和部分市场反馈来看，2023 年会比 2022 年略好，恢复程度有待确认。</p> <p>10、目前的产能情况以及未来几年的扩产计划？</p> <p>答：对储能业务而言，目前东莞的厂区能够支持 10 亿以上的出货，所以近两年与储能有关的扩产暂时还不需要，但这也取决于我们今年的项目是否会有更好的推动。去年我们在深圳新增租赁了厂房，主要是满足汽车电子和其他业务的需求，所以短期内也不存在扩产需求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 13 日、2023 年 2 月 14 日