

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：2023-004

<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>国盛证券 徐程颖 国华兴益资产 韩冬伟 博量资产 韩晓鹏 国开自营 杨焱予 国泰人寿 伍恩芃 富国基金 于渤 金元顺安 贾丽杰 人保资产 吴若宗 诺安基金 王晴 银华基金 孙勇 前海道谊 朱梁 华夏未来 褚天 招商银行 徐立锋 中银证券 李娜 鹏华基金 李韵怡 汇丰晋信 李凡 途灵资产 赵梓峰 光大保德信基金 唐靛 弘毅投资 刘迪恺 平安基金 杨蓓斯 财通证券 尹森 华夏基金 邵晋伟、柯若凡 东兴基金 孙义丽 东方财富 郭娜 兴业基金 徐立人 国盛证券 杨润思、杨凡仪 广发自营 邹昱旻 中金公司 李虹洁、李铭姆 歌汝基金 阮辽远 华鑫证券 黎江涛、潘丁扬 海通证券 余玫翰 中金公司 温晗静</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2023年2月23日、2023年2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 证券事务代表：郑一丹</p>

投资者关系活动主要内容介绍

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。

二、问答环节

1、欧洲储能业务进展如何？目前的销售方式和订单展望周期是什么样？

答：自去年第四季度开始，该业务每月出货上千套左右，预计今年会保持增势。其次，公司会继续新增储能产品方面的客户作为新的增量。综合上述因素，我们认为欧洲储能业务今年在总体营收的占比会增加。

目前的销售方式是 toB，以客户贴牌为主。一般客户没有给到全年的 forecast，最多是 2-3 个月的订单预期，并且需要视实际情况每月分配一定的数量给我们。

2、非洲储能业务今年在尼日利亚市场的增速是否会维持？

答：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如果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，将影响商家对市场投入的积极性。

3、欧洲储能业务未来的规划是什么样？

答：目前我们主要供货储能包，未来我们希望逐步过渡至提供逆变器、整套储能系统，并且相关的方案和技术由朗特负责，实现客户贴牌或自有品牌。

4、如何理解汽车电子板块的毛利率相对较高？是否具备可持续性？

答：毛利率相对较高是由于计算方式不同。针对其他产品，我们是采用成本加成，分母中包含 BOM 成本。而汽车电子产品基本不包含材料成本，导致分母较小，所以显得毛利率较高。因为供货模式和议价模式有变化，所以今年该板块的毛利率预计有向

下的压力，

5、目前汽车电子业务的单车价值量有多少？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：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。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。

6、怎么展望汽车电子业务板块的发展？

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。

7、今年对智能控制器板块的展望？

答：智能家居及小家电类可能会复苏，但还要再观察一段时间。消费电子除了电子烟以外的智能控制器，因为品类比较多，所以不能判断哪个品类的情况今年一定会是很好的趋势。

8、智能家居及家电板块 2022 年的压力较大，为什么 2022 年这个板块相对于 2021 年会有这么大的压力？

答：2022 年该板块的影响因素较多。

一是 2021 年的时候行业非常景气，订单爆增，同行都在抢资源和产能，急于供货。但到年末的时候，疫情影响导致国际运力受阻，错失了那一波机会，虽然那时候消费者尚未受到疫情、能源危机和俄乌战争的影响，还有一定的消费信心，结果因为运力原因，货物没有及时送到当地。

二是 2022 年初疫情稍微缓解了，相关国家开放之后，虽然货陆续到了，但是能源危机和俄乌战争让大家对非迫切性的电子消费产品就丧失了消费信心。其次美国加息一定程度影响其他国家消费者的消费能力。从现在看客户的库存消耗得差不多了，可能有补货的需求。

9、怎么展望今年的毛利率？影响公司整体毛利率或盈利能力的主要因素预计是什么？

	<p>答：公司的毛利率趋势主要取决于业务或销售结构的变化。储能业务的平均毛利率低于其他传统业务的平均毛利，如果今年储能业务的占比依然维持比较高，对毛利率会有向下的压力。其次，若智能家居、小家电或消费电子在今年回暖，且有比较好的增长，对毛利率会有一些的支撑作用。</p> <p>10、怎么展望今年的业绩？</p> <p>答：以股权激励目标为指引，先突破净利润增长率 20%的目标，再鼓励大家一步一个台阶往上奋斗，直至实现高目标。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 23 日、2023 年 2 月 24 日