

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：2020-002

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他（ <u>证券公司分析师投资调研</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券：研究发展部经理、通信行业分析师 孟东晖博士
日期	2020年12月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：赵宝发； 证券事务代表：兰美华 财务总监：黄斌； 记录人：缪锦娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、控制器行业格局是否会越来越向头部集中？</p> <p>答：是的，控制器行业格局会越来越向头部集中。智能控制器行业的产生和发展本就是专业化分工，且相关工序集中的结果。早期智能控制器行业发展比较分散，相对依附于某个细分产业，作为整体产品中一个附属部件而存在。随着终端用户（比如：品牌商或者最终消费者）对自动化和智能化需求的不断提高，包括物联网、智能控制技术的发展越来越深入，首先品牌商对产品的智能功用方面定制化的要求变多，其次智能控制技术的细化深入对于制造业尤其是我们处于中游企业的要求越来越高，智能控制器产品的技术难度和生产成本也不断上升，在这种情况下更加需要我们这些中游智能控制器企业提供专业化、独立化和个性化的服务。此外，随着专业化分工的深化，出于对产品要求的提升以及成本控制的考虑，那些自行生产智能控制器的终端产品厂商开始将智能控制器外包给专业厂商进行设计生产，促使智能控制器行业不断发展。控制器生产企业就会更容易在相关技术上覆盖更多的一些客户需求，且在成本上也有优势。</p> <p>所以基于上述情况，智能控制器的需求升级和智能控制技术会快速发展，终端产品智能化程度会越来越高，市场对对智能控制器的品质要求会更高，那些难以满足市场需求的小规模厂商将被淘汰，我们将会越来越集中分工，会更加能满足品牌商的要求。</p>

2、公司在主要客户中的份额情况？

答：公司目前与客户粘合度都比较高，从排名前十的客户相关调研数据分析，我们平均在客户中获得有 60%以上的采购比，某些细分产品的采购比为 100%。

3、与大家电客户相比，小家电客户有何优劣势？如成长性、毛利率、回款等方面？

答：大家电特点：规模效应导致成本上有一定压力，竞争进入白热化，产品没有像小家电以及新型消费电子更新换代那么快，没有可定制性，品牌回款期长，毛利率较低。

小家电具有定制化特点，个性化需求多样；更容易嵌入智能化、定制新技术，目前不是白热化竞争态势，更新换代快、互联网、绿色健康生活理念、创新特性定位得当，容易引领消费潮流。对技术更新、迭代要快。

小家电、新型消费电子市场容易接受一些新的概念，如物联网、绿色健康生活，创新创意等。如创新特性应用得当，易形成一种新的消费市场，从这种情况看，小家电及新型消费电子等还具有更高成长期。因为它属于定制化，具有消费者喜欢特点，毛利率及回款率具有一定优势。

4、公司未来是否考虑拓展更多大家电客户？

答：公司会结合大家电的品牌及朗特智能的相关技术的契合度，来考虑是否进入，目标是提供智能化控制产品给相关大家电产品。目前研发团队围绕主营业务专注核心技术研发，这样在满足客户要求的智能控制器同时为客户提供更有价值的产品及服务，增强客户满意度。我们募投项目之一就有研发技术中心的设立，使我们提供的核心技术在更加满足客户要求基础上，增强核心竞争力及客户信赖，届时我们不仅给客户更有性价比的产品，同时在制造成本、利润或者选料上有更多的管理能力及建议权。

5、公司未来是否考虑加大 ODM 业务占比？如何实现？

答：朗特目前的 ODM/OEM，主要是 B2B，面向 3C 及小家电行业等品牌商。公司的未来业务战略侧重点是自主品牌及 ODM 业务，自主品牌主要是 B2C，需要调研终端消费者，结合电子产业发展趋势和人们的消费习惯，利用自身的研发技术优势，通过对现有品牌客户产品战略的分析和研究，适时推出朗特智能的自有品牌。

目前 OEM 客户里面已经有一些 ODM 的项目在深入展开，我们会加大力度持续提高研发技术，为客户提供更多价值和创新能力，引导客户在智能控制器上将更多项目包括研发方面项目与我们深度合作。

	<p>6、公司 2020 年三季度业绩表现较好的原因？未来的持续性？</p> <p>答：主要系应用于蓝牙耳机、滤水器、智能垃圾桶、感应皂液器的智能控制器和离网照明产品销量上升所引领。</p> <p>结合市场供需情况以及公司自身的经营情况，公司预计 2020 年度营业收入 7.60 亿元至 7.80 亿元，较 2019 年度增长 33.52%至 37.04%，公司营业收入可持续性较强。</p> <p>7、如何展望公司未来 3-5 年收入、利润增速？</p> <p>答：公司未来 3-5 年的收入和利润能维持比较好的增速。从我们往年经营实际业绩来看，通常营业收入下半年比上半年好，同比下半年都有增长。根据目前预测，公司各项业务，每年有望保持较快的增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 12 月 25 日