

证券代码：300543

证券简称：朗科智能

债券简称：123100

债券简称：朗科转债

深圳市朗科智能电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-004

投资者关系活动类别	<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 _____
参与单位名称及人员姓名	上投摩根、富国基金、平安养老基金、博盛投资、广发基金、诺德基金、德邦证券、信达澳银、合煦智远、康莱德、骏观资产、中泰证券、国盛证券、信达证券、海通国际、广发证券、开源证券、国泰君安、国联安基金、金鹰基金、中信建投
时间	2021年8月30日 15:00-16:00
地点	线上交流会
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理：肖凌 财务总监：钟红兵先生 副总经理、董事会秘书：罗斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 上半年植物照明和锂电池包业务毛利下滑的主要原因是什么？</p> <p>答：公司植物照明产品和部分锂电池包业务供给海外客户，海外销售占总营收比重较大，今年上半年汇率波动明显，收入确认和汇兑损益方面有较大影响；此外，上半年公司上游原材料普遍涨价，芯片涨价尤其明显，制造成本同比上升；再者，价格传导具有一定时滞性，报告期内价格传导不充分，公司整体业务毛利承压；今年上半年以来，植物照明业务的行业竞争明显加剧，行业存在一定程度的价格竞争，除原材料涨价因素影响外，海运成本</p>

也明显上升，导致该板块业务收入和成本两端承压。

2. 植物照明业务在手订单情况如何？预计全年大概能有多大规模？

答：目前公司在手订单大约 8000 万-1 亿，预计全年可交付 2 亿元左右订单，但是由于下半年海运、原材料供给均存在一定风险，相关收入生产交付存在一定不确定性。

3. 下半年毛利趋势如何变化？判断的依据是什么？

答：公司预计下半年毛利会逐步回升，到四季度回升会更为显著，一方面，预计公司上游原材料涨价幅度会有所缓解；另一方面，公司已经与相当一部分客户就订单涨价问题达成一致意见，新的订单会执行新的价格，有利于保障公司产品合理的利润空间。

4. 公司控制器产品在小家电和电动工具领域客户的价格传导能力如何？

答：经过公司与客户的友好协商，多数客户已经与公司就订单涨价问题达成了一致意见。基于多年稳定的合作关系，产业链下游的合作伙伴公司客户对公司也非常支持，积极与公司协调配合，共同应对原材料涨价和短缺带来的负面影响。

5. 公司整体在手订单如何？产能是否有保障？

答：上半年公司业务开拓和研发创新并举，紧抓行业机遇，加速推进产能扩张，整体业务取得了不错成效，目前公司在手订单充足，产能充沛，下游需求和公司的现有产能都不是公司业绩增速的限制性因素，主要需要关注供给端的改善。

6. 对植物照明内销作何展望？未来公司有何规划？

答：目前公司植物照明产品基本完全销往海外市场，尚未开展国内业务，主要是由于现阶段植物照明成本还相对较高，国内经济附加值低的普通作物无法承受高昂的成本压力，未来随着设备和

	<p>电力成本的下降，预计会有更大的市场应用空间，公司会对国内市场保持持续关注。公司在植物照明产品上会采用差异化竞争的策略，利用自身在智能控制领域的优势，提高植物照明产品的智能化水平，同时加强与农业领域专家和合作，不断优化解决方案，形成自身的品牌优势和特色。</p> <p>7. 请介绍一下公司洗地机产品的业务模式和未来规划。</p> <p>答：公司根据客户提出的产品需求，自主研发、生产洗地机产品，产品的核心零部件如控制器、电池包、电机系统等均由公司提供，目前该业务增速良好，目前合作的主要客户包括华为、Bobot、360 等，预计未来几年该业务会保持可观的复合增速。</p> <p>8. 公司成本控制的方法主要有哪些？</p> <p>答：面对上半年原材料持续紧缺的情况，公司综合运用方案替代、加大提前备货力度、加强内部管理等多种方式来实现有效的成本管控，以产品方案替代为例，上半年公司研发投入有较大部分投向产品的方案替代，经过公司产品方案的不断调整，原材料的外购比例正在逐步降低，同样的产品实现了更低成本和更高性能的双重突破。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 30 日 星期一