

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：2022-010

<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>2022年6月30日</p> <p>易方达基金 黄蕴藉</p> <p>华安基金 介勇虎</p> <p>南方基金 郑小溪、姚欢宸、朱茱扬、任婧、竺绍迪</p> <p>中信建投证券 孟东晖、刘永旭、金戈</p> <p>长江证券 李焯</p> <p>浦银安盛 范军</p> <p>华泰柏瑞 刘志清</p> <p>长城基金 艾抒皓</p> <p>大家保险 周莹</p> <p>泰康资产 韩东方</p> <p>大家保险 张欣露</p> <p>平安资管 龚彦恺</p> <p>华宝基金 强超廷</p> <p>摩根士丹利华鑫 雷志勇</p> <p>2022年7月1日</p> <p>长城基金 周诗博、余欢、储雯玉、陈良栋</p> <p>国寿养老 刘哲铭</p> <p>人保资产 汤祺、奚晨弗、蔡春根、刘笑翡</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2022年6月30日、2022年7月1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 财务主管：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</p> <p>朗特智能成立于 2003 年,早期专注于小家电类智能控制器,经过近 20 年的业务拓展,产品应用领域包括智能家居及家电、离网照明、汽车电子、新型消费电子和医疗等。到目前为止,我们相关产品都是围绕温度控制、马达控制、功率控制这些技术进行深度的拓展。</p> <p>今年第一季度,公司营业收入 1.97 亿元,较上年同期减少 3.25%, 归属于上市公司股东净利润 1997.69 万元,较上年同期减少 39.54%。一季度收入和利润同比下降,主要是由于疫情影响导致供应链迟缓、部分客户库存未消耗完毕以及人工成本上升导致。在销售端疲软的情况下,费用支出又增加了,导致一季度的业绩不如预期。截至目前,随着二季度业务的开展,我们预计上半年的业绩会正向增长,业绩增长贡献主要来自离网照明和汽车电子业务。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司今年有没有整体的增速目标?</p> <p>答:我们希望能阶段性地达成股权激励设定的目标,但考虑到今年的市场环境、政治和经济形势,这个目标是有挑战性的,我们会不断努力朝着这个方向前进。</p> <p>2、因为公司主要是做智能家居及小家电智能控制器,今年大家对家电这块的消费会比较担忧。目前来看下游市场景气度如何? 订单情况是否有变化?</p> <p>答:传统的智能家居及小家电业务,今年下游的消费预期和消费信心是明显不足的。由于部分客户可能去年备的库存未消耗完毕,另外受战争、疫情及通货膨胀的影响,整个市场的消费欲望不足。从客户端的信息和我们的订单情况看,原有传统产品的订单需求尚未回暖,但是在智能控制器消费电子业务中,电子</p>

烟 PCBA 的增长是较为明显的。

3、请介绍下离网照明产品的情况？今年这块业务的增长预期及增长原因？

答：离网照明产品是指离网太阳能照明系统。实际上在非洲印度等很多欠发达地区是没有电网的，即没有电力资源提供照明及娱乐等功能。离网照明即在无电网的地区配备一个小型的太阳能板，这个太阳能板的功率为几瓦到几十瓦不等，大小为 A3 纸或者 A4 纸到一平方米左右，同时提供一个几十到几百瓦的储能系统，白天太阳能通过太阳能板储存到储能系统，该储存系统有几个接口，一个是照明用接口，当房间需要照明时，点亮相关线路连接的灯泡即可。二是充电接口，可以给手机或用电电器充电。还有一个电压稍微上升的接口，大概 12 至 24V，主要是供给家里的小电器，如风扇、电视机、小冰箱，这就是离网储能照明的一个应用场景。

根据我们近两个月的在手订单看，离网照明产品的增速较为明显。之前我们的客户在印度和非洲均有该市场，过去两年印度由于疫情市场较为疲软，但目前在非洲市场增长非常迅速。这是因为当时我们的客户只是在几个特定的非洲国家设定分公司和销售渠道，随着客户在非洲具有一定的消费能力和消费预期的国家开拓市场，其增长非常明显。由于疫情，大家可能会担心非洲市场的购买力或付款能力，但由于客户的营销策略，很多产品都设计了分期付款模式，因此比较穷困的地区也有能力消费。

4、在汽车电子业务部分，公司产品与同行友商或竞争对手的主要差别在哪里？

答：据我们了解，同行友商专注于控制系统或控制域，例如驾驶舱体验系统、热管理系统等，即系统解决方案，而我们针对的是系统里面某个部件的相关控制器。这就是主要区别。

5、公司跟汽车电子客户的合作模式是怎么样的？

答：公司跟客户的合作模式主要有两种。Tier1 纯代工模式：公司在 2013 年就获得汽车行业体系的相关认证，我们一直在锻炼自己的品控能力和过程供应能力。我们与汽车电子的主要客

户是从 2016 年开始接触的，我们跟主要客户的合作方式是来料代工，由客户提供物料，我们负责工艺加工，目前我们在客户的外购占比中较为稳定。考虑到客户需求，我们希望未来合作模式可从 OEM 代工逐步转为 ODM 模式，目前我们正积极与客户合作开发新项目和新产品。Tier2-OEM 模式：通过目前的客户比如德昌电机，再通过它交付给汽车产业链，据我们了解，德昌电机客户有上汽、广汽、福特系等。我们在部件方面属于代工代料，参与优化，这部分是纯粹的 OEM，即我们采购物料，按照客户的要求验证供应商，生产产品交付给客户。

6、现在的生产空间能够支撑多大规模的营收？未来还会有产能扩增计划吗？

答：根据我们目前现有的生产资源，我们可以承接二十多亿的销售订单。后续我们会基于市场预期和客户订单情况，灵活调整产能。

7、现在的几个工厂都是自建的吗？

答：除了江西工厂是自建外，其他工厂都是租赁的。

8、江西工厂大概能做到多少产能？

答：江西工厂的产能如果充分利用的话，我们预测其能够做到几个亿的产能，但目前该工厂的产能尚未充分利用，主要的生产贡献在深圳和东莞工厂。

9、上游元器件的缺货、涨价情况？

答：到目前为止相关原材料的价格已经很稳定，部分材料价格上升主要来源于芯片、电子、锂原料。在供应链的管理上，我们做得比较充分和谨慎。我们会与客户提前协商，锁定前端原材料价格，保证供应。在特定零部件上，我们通过积极拓宽采购渠道、拓宽替代料等方式应对。从去年到现在为止，供应链成本对我们影响不大，尤其是今年开始供应链的影响微乎其微。

10、费用端的情况？会不会加大研发投入？

答：今年我们在持续加大研发投入，添置研发设备，增加研发人员，所以研发费用会增加。另外，今年新租赁了厂房，相关的费用也会增加。

11、今年汇率有影响吗？

答：受益于美元升值的影响，今年汇兑损益可能会有正向的贡献。

12、今年人员整体的扩张情况怎么样？

答：虽然今年我们有一定的业务增长压力，但是预计人员配置和增量会远低于我们销售额的增长，人员的增加主要是研发和一线员工。

13、展望下今年的毛利率情况？

答：今年的毛利率会有一些的下行压力。主要是由于产品结构变化，智能家居及家电、消费类电子业务今年下游需求疲软，但这类业务包含了 ODM 技术，平均毛利率稍高。离网照明产品的平均毛利率是低于整体的水平，所以其对应的产品收入占比越高，就会一定程度拉低整体毛利率。汽车电子业务的毛利率略高，其业务的增长会对整体毛利率形成支撑。

综合来看，我们预计今年的毛利率会有些微下行的压力，但对于全年的业绩增长，我们依然有信心。

14、ODM 和 OEM 项目占比情况？

答：目前 OEM 模式的比例相对较高。近年来我们不断提高研发创新能力，技术持续升级，ODM 模式下项目比例正逐步提高。未来我们会逐步过渡至 ODM 甚至是 OBM 模式。

15、未来有没有可能转型到光伏逆变器、储能逆变器领域？

答：有可能。受到现在资源枯竭的影响以及政治形势导致的能源危机，未来新能源是会越来越得到重视，被越来越多运用到日常生活和工作场景。

我们现在做的离网照明产品其实也属于新能源领域，未来我们会凭借相关业务经验和技術经验进入到一些稍微功率大一点的储能，包括客户本身也在做千瓦级的储能系统，所以我们预计会有相应的服务提供。

16、公司有在做智能机器人，请介绍下这块业务？

答：我们主要做智能机器人的组装、代工业务，目前的智能机器人产品主要应用于酒店前台、教育机构的接待和教育、公共

	场所的消毒以及饭店传菜等。我们服务的客户主要有普渡、达闼等。
附件清单（如有）	无
日期	2022年6月30日、2022年7月1日