

无评级

电子设备防盗展示领域领先企业

风险评级：中高风险

北交所新股研究报告之朗鸿科技（836395.BJ）

2022年8月31日

投资要点：

陈伟光

SAC 执业证书编号：

S0340520060001

电话：0769-22110619

邮箱：

chenweiguang@dgzq.com.cn

刘梦麟

SAC 执业证书编号：

S0340521070002

电话：0769-22110619

邮箱：liumenglin@dgzq.com.cn

罗炜斌

SAC 执业证书编号：

S0340521020001

电话：0769-22110619

邮箱：luoweibin@dgzq.com.cn

- **公司是电子设备防盗展示领域领先企业。**杭州朗鸿科技股份有限公司（以下简称“朗鸿科技”）成立于2008年，公司位于浙江省杭州市，是一家专业从事电子设备防盗展示产品的研发、生产和销售企业，作为电子产品防盗展示行业技术较为领先的企业之一，为多家智能终端客户提供优质、经济高效的防盗产品方案。公司借助多年转型实践，目前已实现以自动化生产线、全流程信息管理系统、全球化销售网络为核心的运营体系，覆盖企业业务各个环节，在电子设备防盗领域建立了较强的技术储备和产业化能力。公司主要产品为电子设备防盗展示产品，主要应用于智能终端、可穿戴设备等广泛领域。
- **防盗器为公司主要业务。**公司主营业务为电子设备防盗展示产品的研发、生产和销售。公司所提供的安防产品主要应用于智能手机、可穿戴设备等消费电子产品的防盗和展示。防盗器产品是公司最主要的产品，包括通用防盗器、OPPO定制防盗器、华为定制防盗器三大类别。通用防盗器为公司标准化产品，华为定制、OPPO定制防盗器分别按照华为集团、OPPO集团定制化要求设计。公司防盗器套装核心组件由主机、防盗传感器、电源适配器以及遥控器四大部分组成。
- **国内安防行业市场规模稳健增长，快于全球平均水平。**根据相关数据统计，2020年我国安防行业总产值达到8,510亿元，2010-2020年复合增长率为14.13%；全球方面，全球安防产品2020年产值综合为317亿美元，同比下降7.58%，2010-2020年安防产品产值的复合增速为5.42%，我国国内安防行业的复合增速高于同期全球平均水平。
- **营收规模逐步扩大，盈利能力总体提升。**2018年至2021年，公司通用防盗器收入分别为4,944万元、5,134万元、4,583万元和9,854万元，占主营业务收入比重分别为47.70%、35.46%、38.03%和68.51%，为公司主营业务收入主要来源。在2018至2021年间，公司通用防盗器收入毛利率分别占公司总体毛利率64.04%、49.37%、50.57%和74.15%，通用防盗器收入对公司毛利润贡献程度较高。
- **风险提示：**原材料价格波动的风险；业务单一且产品缺乏可比性的风险；外销业务占比较高的风险；客户集中风险。

目 录

1. 公司概况	4
1.1 公司是电子设备防盗展示领域领先企业	4
1.2 防盗器为公司主要业务	5
1.3 营收规模逐步扩大，盈利能力总体提升	6
2. 行业基本情况	7
2.1 国内安防行业介绍	7
2.2 下游行业发展情况	8
3. 公司竞争优势	12
3.1 能够提供产品定制化服务	12
3.2 拥有全球化营销和服务体系	12
3.3 优质的客户资源形成稳定的合作关系	12
3.4 先进的自动化技术和智能化设备助力实现纵向一体化	13
3.5 构建物联网与大数据相结合的生态体系	13
4. 财务分析	13
5. 风险提示	15

插图目录

图 1：朗鸿科技发展历程	4
图 2：朗鸿科技 2017-2021 年营收及同比	6
图 3：朗鸿科技 2017-2021 年归母净利润及同比	6
图 4：朗鸿科技 2021 年营收构成	6
图 5：朗鸿科技 2021 年毛利构成	6
图 6：朗鸿科技 2017-2021 年毛利率（%）	7
图 7：朗鸿科技 2017-2021 年净利率（%）	7
图 8：2010-2020 年国内安防行业市场规模	8
图 9：2010-2020 年全球安防产品产值	8
图 10：防盗展示产品上下游产业链	9
图 11：全球智能手机出货情况	10
图 12：国内智能手机出货情况	10
图 13：2022 年第一季度国内智能手机市场份额情况	10
图 14：2021 年国内智能手机市场份额情况	10
图 15：全球和中国可穿戴设备出货量（百万台）	11
图 16：2020 年第四季度中国可穿戴设备出货格局	11
图 17：朗鸿科技与可比公司营业收入同比增速（%）	14
图 18：朗鸿科技与可比公司毛利率对比（%）	14

表格目录

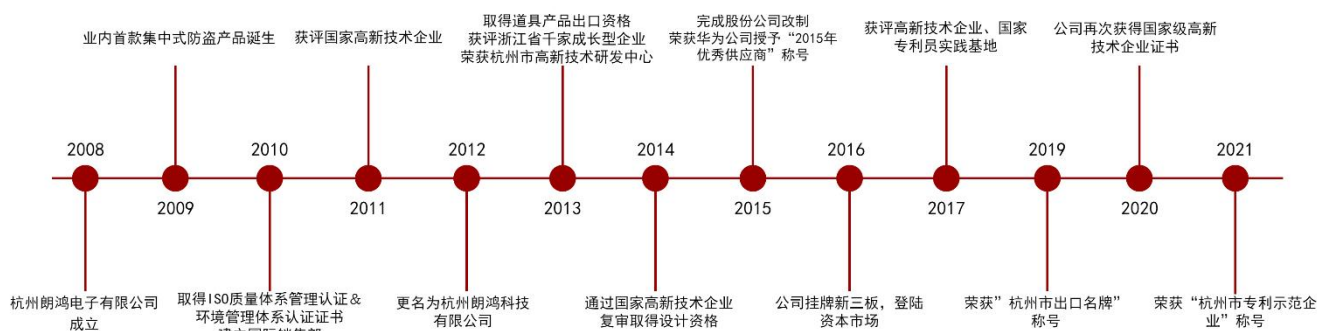
表 1：朗鸿科技股东情况	4
表 2：朗鸿科技主要业务	5
表 3：朗鸿科技可比公司概况	13
表 4：朗鸿科技与可比公司营业收入（百万元）	14
表 5：朗鸿科技与可比公司毛利率（%）	14

1. 公司概况

1.1 公司是电子设备防盗展示领域领先企业

公司专注电子设备防盗展示十余载。杭州朗鸿科技股份有限公司（以下简称“朗鸿科技”）成立于 2008 年，公司位于浙江省杭州市，是一家专业从事电子设备防盗展示产品的研发、生产和销售企业，作为电子产品防盗展示行业技术较为领先的企业之一，为多家智能终端客户提供优质、经济高效的防盗产品方案。公司注册资本 3,868 万元，员工约 156 人，拥有独立自主的研发部门和核心技术团队，自研注册专利 200 余项，目前公司已通过 ISO9001、ISO14001 等多项认证，被连续认定为高新技术企业。公司借助多年转型实践，目前已实现以自动化生产线、全流程信息管理系统、全球化销售网络为核心的运营体系，覆盖企业业务各个环节，在电子设备防盗领域建立了较强的技术储备和产业化能力。公司主要产品为电子设备防盗展示产品，主要应用于智能终端、可穿戴设备等广泛领域。

图 1：朗鸿科技发展历程



资料来源：公司官网，东莞证券研究所

公司股东以自然人为主，暂不存在质押等情况。公司目前总股本为 3,868 万股，前十大股东均为自然人股东。忻宏直接持有公司股份 1,850 万股，占公司总股本 47.83%，为公司第一大股东，且担任公司董事长、总经理，对公司股东大会、董事会的重大决策和经营活动能够产生重大影响，因此忻宏系公司实控人。截至招股说明书签署日，公司董监高所持股份不存在被质押、冻结或发生诉讼纠纷的情况。

表 1：朗鸿科技股东情况

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	股权比例（%）
1	忻宏	1,850.00	47.83%
2	刘伟	827.04	21.38%
3	胡国芳	180.00	4.65%
4	忻渊	176.64	4.57%
5	李健	172.62	4.46%
6	袁佳婷	136.41	3.53%
7	黄小军	72.00	1.86%

8	余志东	64.34	1.66%
9	江志平	54.40	1.41%
10	陈斌峰	36.00	0.93%
11	袁巍	36.00	0.93%
12	刘二伟	36.00	0.93%
13	现有其他股东	226.55	5.86%
合计		3,868.00	100.00%

资料来源：朗鸿科技招股说明书，东莞证券研究所

1.2 防盗器为公司主要业务

防盗器为公司拳头产品。公司主营业务为电子设备防盗展示产品的研发、生产和销售。公司所提供的安防产品主要应用于智能手机、可穿戴设备等消费电子产品的防盗和展示。防盗器产品是公司最主要的产品，包括通用防盗器、OPPO 定制防盗器、华为定制防盗器三大类别。通用防盗器为公司标准化产品，华为定制、OPPO 定制防盗器分别按照华为集团、OPPO 集团定制化要求设计。公司防盗器套装核心组件由主机、防盗传感器、电源适配器以及遥控器四大部分组成。

表 2：朗鸿科技主要业务

核心组件类别		材料构成	主要用途	产品图示
主机	集中式防盗主机	塑料外壳、铝合金、线路板、蜂鸣器、电池、芯片、线材、磁铁、粘胶	可同时用于保护多部手机、平板、相机等数码产品，与集中式防盗传感器配合工作	
	独立防盗主机		用于保护单部手机、平板、相机等数码产品，可独立工作	
	无线防盗主机		用于保护手机、平板、相机等数码产品	
防盗传感器		塑料外壳、铝合金、线路板、线材、粘胶	用于保护手机、平板、相机等数码产品，与防盗主机配合工作	
电源适配器		塑料外壳、线路板、变压器、插头、电源线	用于向防盗主机提供工作电力同时为展示商品提供电能	
遥控器		塑料外壳、线路板、电池、芯片、磁铁	用于防盗主机的设防和撤防	

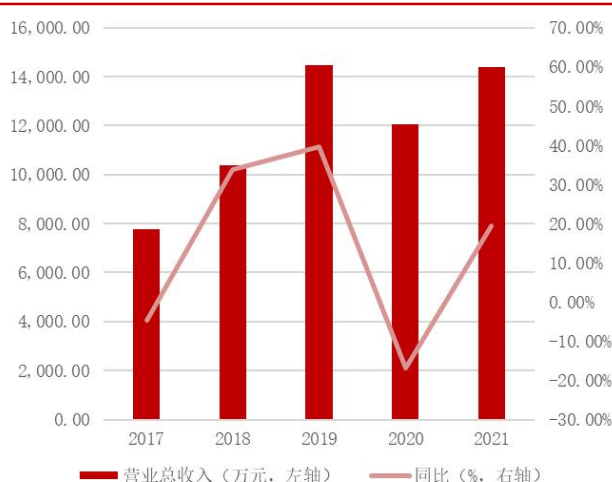
资料来源：朗鸿科技招股说明书，东莞证券研究所

公司产能利用率较高。公司 2019 年至 2021 年主芯片贴片产量分别为 139.86 万片、93.94 万片、101.07 万片，2019 年至 2021 年主芯片贴片产能利用率分别为 106.44%、107.97%、93.58%。公司防盗器产品中核心组件主机和主芯片成一一对应关系，主芯片贴片产能利用率情况大体反映出公司防盗器产品有较高的产能利用率水平。

1.3 营收规模逐步扩大，盈利能力总体提升

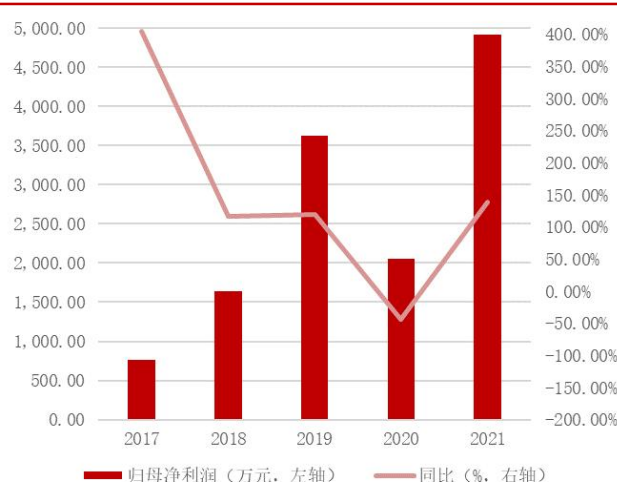
公司近年营收、归母净利润上升。根据公司年报及招股说明书披露，朗鸿科技 2017 年至 2021 年营业收入分别为 0.78 亿元、1.04 亿元、1.45 亿元、1.21 亿元和 1.44 亿元，近五年年复合增长率为 16.70%。近五年归母净利润分别为 760 万元、1,644 万元、3,619 万元、2,049 万元和 4,908 万元，2017-2021 年年复合增长率为 59.41%。公司营收规模、利润水平与下游企业门店拓展数量以及终端设备数量息息相关，在 2020 年公司经营状况因疫情导致下游开拓进程受阻影响有所回落，但随着复工复产稳步推进，经营状况稳步回升，总体增长迅速。

图 2：朗鸿科技 2017-2021 年营收及同比



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

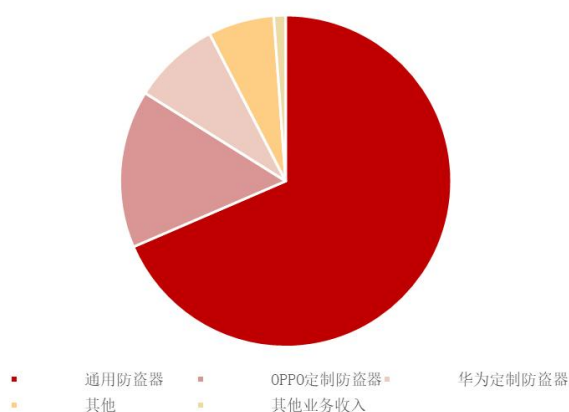
图 3：朗鸿科技 2017-2021 年归母净利润及同比



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

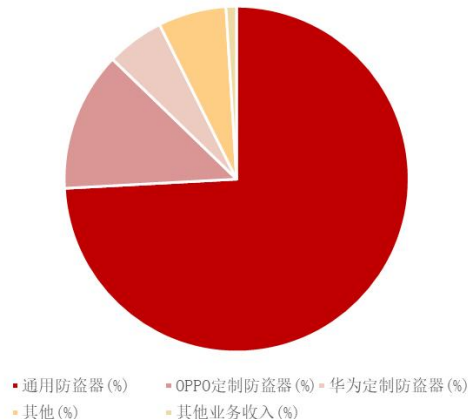
公司营收和毛利构成。根据公司年报及招股说明书披露，2018 年至 2021 年，公司通用防盗器收入分别为 4,944 万元、5,134 万元、4,583 万元和 9,854 万元，占主营业务收入比重分别为 47.70%、35.46%、38.03%和 68.51%，为公司主营业务收入主要来源。在 2018 至 2021 年间，公司通用防盗器收入毛利率分别占公司总体毛利率 64.04%、49.37%、50.57%和 74.15%，通用防盗器收入对公司毛利润贡献程度较高。

图 4：朗鸿科技 2021 年营收构成



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

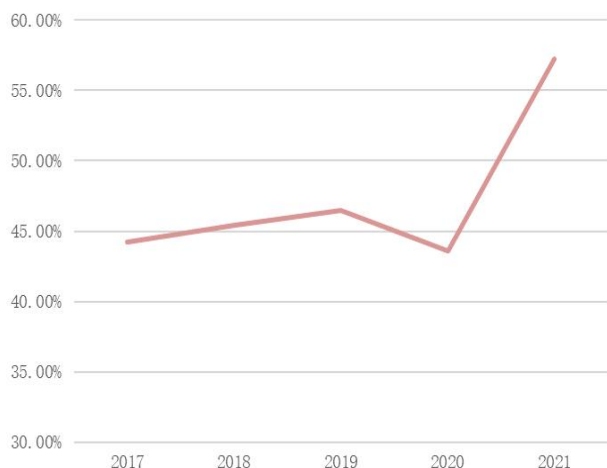
图 5：朗鸿科技 2021 年毛利构成



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

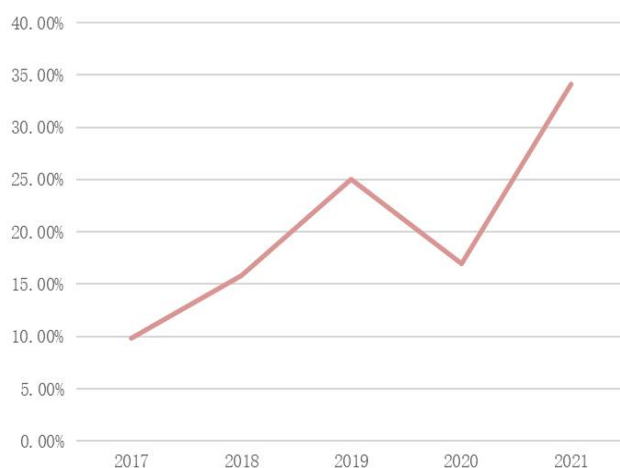
公司经营状况良好，毛利率及净利率上行趋势明显。根据公司招股说明书，公司 2017 至 2021 年毛利率分别为 44.26%、45.43%、46.49%、43.58% 和 57.22%。在净利率方面，2017 至 2021 年分别为 9.80%、15.87%、24.99%、17.00% 以及 34.12%，公司经营逐步稳健，盈利能力在近年来上行趋势明显。

图 6：朗鸿科技 2017-2021 年毛利率（%）



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

图 7：朗鸿科技 2017-2021 年净利率（%）



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

2. 行业基本情况

2.1 国内安防行业介绍

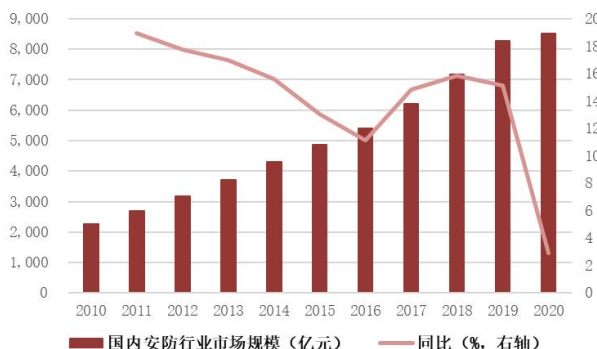
公司主营业务为电子设备防盗展示产品的研发、生产和销售，主要应用于智能手机、可穿戴设备等消费电子产品的防盗和展示。公司下游客户主要为智能手机厂商，目前已进入多家智能终端客户的供应商名录，建立了长期稳定的合作关系，并与华为、小米、OPPO 等核心手机品牌商开展合作。

公司产品包括通用防盗器和定制防盗器。从产品来看，公司防盗产品系列主要通用防盗器、华为定制防盗器、OPPO 定制防盗器三大类型，不同防盗器类型按照最初产品设计服务对象进行划分，通用防盗器为公司标准化产品，华为定制、OPPO 定制防盗器分别按照华为集团、OPPO 集团定制化要求设计。

公司行业分类：属于安防行业中的电子设备防盗展示行业。从行业分类看，公司所处行业按中国证券监督管理委员会《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》规定，公司所处行业属于制造业门类中的“计算机、通信和其他电子设备制造业”（C39），根据国家统计局发布的《国民经济行业分类代码表》（GB/T4754-2017），公司所处行业属于计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）下属的其他计算机制造（C3919），按照全国股份转让系统公司发布的《新三板挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所属行业为计算机、通信和其他电子设备制造业下属的其他计算机制造。具体为安防行业中的电子设备防盗展示行业。

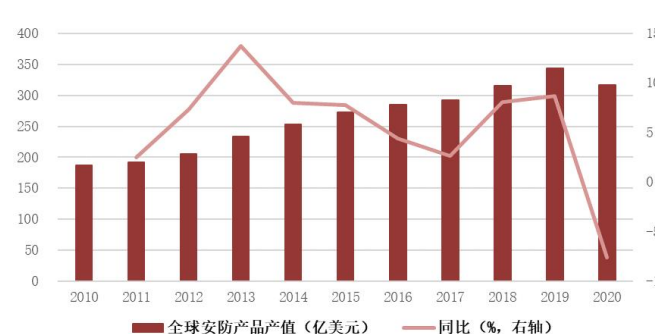
国内安防行业市场规模稳健增长，快于全球平均水平。根据相关数据统计，2020 年我国安防行业总产值达到 8,510 亿元，2010-2020 年复合增长率为 14.13%；全球方面，全球安防产品 2020 年产值综合为 317 亿美元，同比下降 7.58%，2010-2020 年安防产品产值的复合增速为 5.42%，我国国内安防行业的复合增速高于同期全球平均水平。

图 8：2010-2020 年国内安防行业市场规模



资料来源：慧聪安防网，东莞证券研究所

图 9：2010-2020 年全球安防产品产值



资料来源：Memoori，东莞证券研究所

“十四五”规划将安防行业发展列入重点。中安协发布的《中国安防行业“十四五”发展规划（2021-2025 年）》指出：到 2020 年底我国安防企业达到 3 万余家，从业人员 170 多万人；2020 年安防行业总产值约达到 7,950 亿元，实现增加值约为 2,650 亿元，“十三五”期间年均增长率达到了 10%以上。在行业总产值中，视频监控约占 55%，出入口控制约占 15%，实体防护约占 18%，入侵报警约占 5%，违禁品安检约占 4%，其他约为 3%。

我国安防行业由五类企业组成。我国安防行业主要由以下五类企业组成：一是以生产和供应安防产品为主的产品供应商；二是以设计、安装、服务为主的工程商；三是以经销、代理为主的销售商；四是以运营服务为主的运营商；五是负责缔结软硬件产品、运营服务于一体的系统集成商。其中，安防产品供应商生产的产品大致可以分为视频监控、门禁和防盗报警三大类。

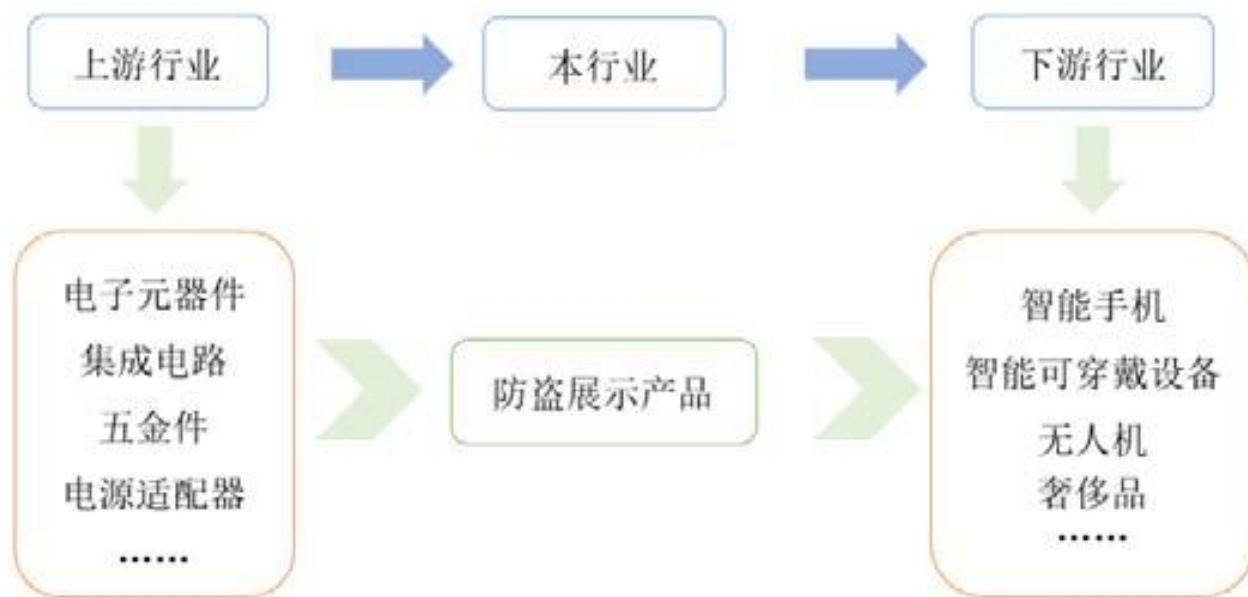
根据中国安防产品网对安防产品的分类，安防产品包括防盗报警设备、视频监控设备、门禁对讲巡更设备、公共广播系统、生物识别技术产品、消防防灾设备、信息安全产品、人体防护设备、智能交通设备、防雷电技术设备、智能楼宇产品、警用器材装备、安全检查设备、保安器材及其他等。公司专注于电子设备防盗展示产品的研发、生产和销售，相关产品属于防盗报警设备。

2.2 下游行业发展情况

公司所提供的防盗展示产品主要应用于智能手机、可穿戴设备等消费电子设备的防盗和展示，属于安防行业中的电子设备防盗展示行业。

从产业链角度看，公司所生产的产品为防盗展示产品，涉及到模具涉及、工业设计、结构工程、电子工程和自动化等多个领域，上游行业包括电子元器件、集成电路、五金件和电源适配器等，下游行业包括智能手机、智能可穿戴设备、无人机和奢侈品等。

图 10：防盗展示产品上下游产业链



资料来源：朗鸿科技招股说明书，东莞证券研究所

从下游应用领域看，电子设备防盗展示行业的下游应用以智能手机、可穿戴设备为主，行业发展受到智能手机普及的影响，并随着各类电子设备的技术水平日益提高，产品种类增多，电子设备防盗产品的应用也拓展至可穿戴设备和平板电脑等类型。由此可见，下游消费电子产品的行业发展也在一定程度上影响电子设备防盗展示产品的市场需求状况，智能终端市场出货量大小和对应体验展示门店数量决定了防盗展示器产品的市场规模。

（1）智能手机情况：全球智能手机进入存量市场，出货量陷于停滞

智能手机出货放缓，2022 年上半年出货量同比下滑。智能手机已进入存量市场，2022 年出货量同比下滑。根据 IDC 数据，2022 年第二季度全球智能手机出货量为 2.86 亿部，同比下降 8.68%，环比下降 8.92%；根据信通院数据，2022 年上半年国内智能手机出货量累计达 1.36 亿部，相较上年同期下降 21.7%。全球和国内智能手机同比下滑的主要原因有：①智能手机已逐渐普及，行业趋于饱和，智能手机的渗透速度放缓；②智能手机行业创新力度减弱，现有创新无法激起消费者的换机欲望；③受俄乌冲突等因素影响，全球经济发展放缓，影响居民购买力水平。智能手机的渗透放缓，出货量同比下滑也会影响相应的电子设备防盗展示产品的需求。

图 11：全球智能手机出货情况



资料来源：IDC，东莞证券研究所

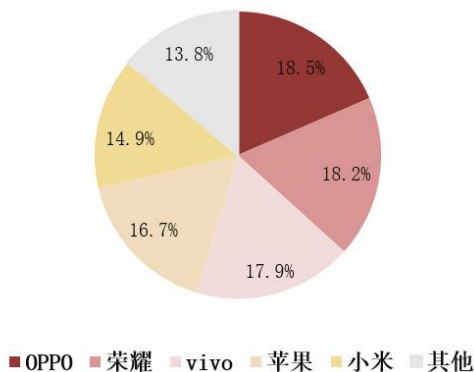
图 12：国内智能手机出货情况



资料来源：工信部，东莞证券研究所

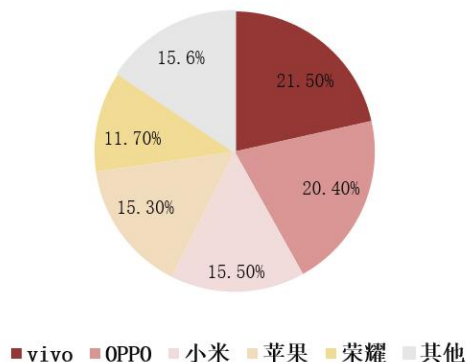
智能手机行业竞争格局：除 iPhone 外市场份额以国产手机为主。根据前瞻产业研究院的最新数据，2022 年第一季度，国内智能手机市场占据前五的品牌分别为 OPPO、荣耀、vivo、苹果和小米，市场份额分别为 18.5%、18.2%、17.9%、16.7%和 14.9%，前五大品牌中有四家为国产品牌，市场份额占比合计为 69.5%，占据主导地位；而在 2021 年全年间，位列前五的厂商分别为 vivo、OPPO、小米、苹果和荣耀，分别占据 21.5%、20.4%、15.5%、15.3%和 11.7%的市场份额，前五大品牌中国内厂商市场份额占比合计为 69.1%。由此可见，国产品牌已在国内智能手机市场中占据主导地位，国产品牌崛起有利于本土电子设备防盗配套产品的销售。

图 13：2022 年第一季度国内智能手机市场份额情况



资料来源：前瞻产业研究院，东莞证券研究所

图 14：2021 年国内智能手机市场份额情况



资料来源：前瞻产业研究院，东莞证券研究所

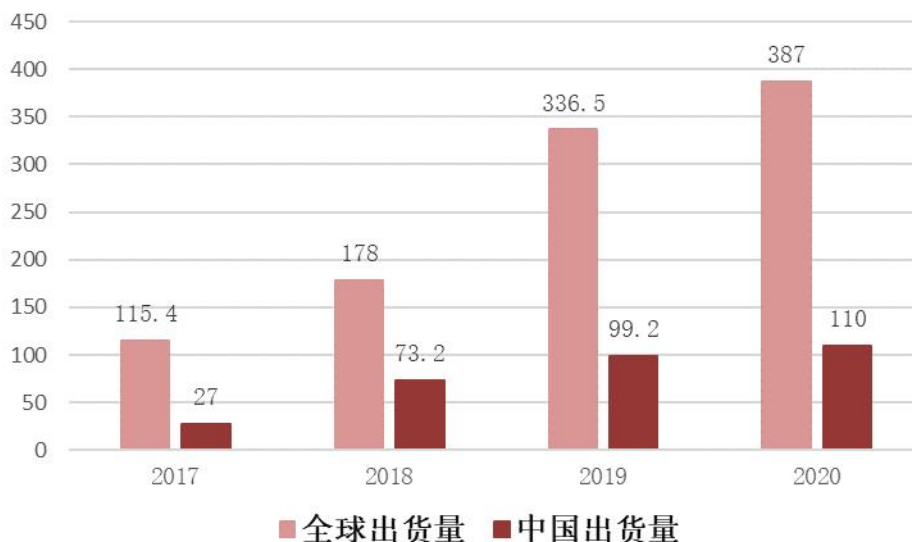
(2) 可穿戴情况：可穿戴设备出货量快速增长，市场逐年扩大

可穿戴设备品类较多，出货量快速增长。智能穿戴设备是指可以直接穿在身上或者整合到用户衣服/配件的便携式设备，包括智能穿戴、智能手环、VR/AR 等设备。随着全球触控浪潮的来袭，消费电子全面触控化成为时下最大的时尚，在全球应用和体验式消费的驱动下，智能手机及平板电脑呈飞跃式增长，可穿戴设备也快速兴起，与可穿戴设备等新兴浪潮相关的先进产品和技术将成为焦点。

根据 IDC 数据显示，全球智能可穿戴设备总出货量 2016-2020 年复合增长率为 44.5%，其中，2019 年全球智能可穿戴设备出货量为 3.37 亿台，同比增长 89%；2020 年全球智

能可穿戴设备出货量为 3.87 亿台，同比增长 14%。未来五年全球智能可穿戴设备需求仍保持强劲增长态势，预测 2020-2025 年全球智能可穿戴设备出货量复合增长率约为 25%，2025 年预计出货量为 13.58 亿台。

图 15：全球和中国可穿戴设备出货量（百万台）

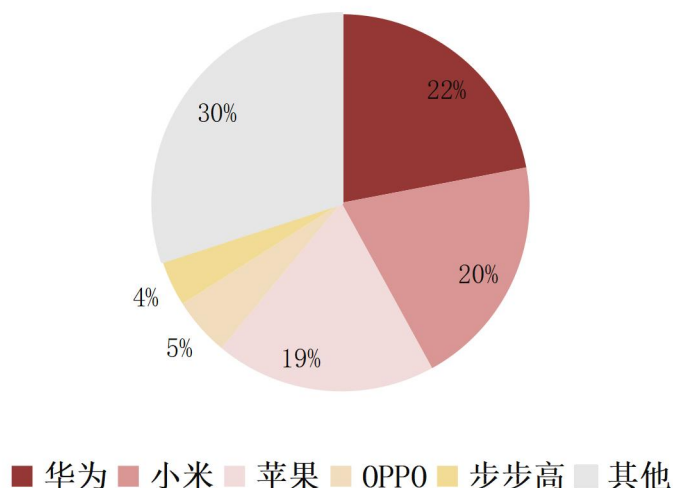


资料来源：IDC，智研咨询，头豹研究院，东莞证券研究所

国内可穿戴设备出货量逐年增加，市场集中度较高，且以国产品牌为主。我国可穿戴设备出货量逐年增加，2018 年和 2019 年国内智能穿戴设备出货量分别达到 73.2 百万台和 99.2 百万台。此外，国内智能穿戴设备行业集中度较高，2019 年行业前五名合计市场占有率接近 70%，且仍在继续提升。2020 年第四季度，国内可穿戴行业市占率前五位分别为华为、小米、苹果、OPPO 和步步高。

我国作为全球最大的消费电子产品市场，也是全球最大的消费电子产品生产地之一，近年来消费电子行业快速发展，且需求向多元化和定制化方向发展。随着未来行业的发展，也将带动电子设备防盗产品的需求不断攀升。

图 16：2020 年第四季度中国可穿戴设备出货格局



资料来源：IDC，智研咨询，头豹研究院，东莞证券研究所

3. 公司竞争优势

3.1 能够提供产品定制化服务

公司作为高品质防盗展示产品制造、生产、研发企业，产品矩阵覆盖该领域下游大部分客户需求，公司所有产品均可以根据市场或客户的个性化需求，开发个性化的防盗展示产品，能够根据客户需求进行完全定制化批量生产，对相关组件进行个性化组合，采用不同的金属外壳、内置拉线盒、导电滑环组件、钢丝绳、夹持装置等组件组合应对不同需求。除去产品本身的更新换代，公司同样可以应对客户展销场所装修风格的不同，对产品颜色、规格等适应性性能进行及时更新调整。

3.2 拥有全球化营销和服务体系

公司拥有覆盖全球的营销和服务网络，产品销售覆盖全球多个国家和地区，能为客户提供高效快速的服务。通过与客户的深度合作，贴近客户的一线需求，获取全球市场电子产品的设计发展趋势信息，精准预测新一代产品类型，及时了解重点客户新品设计理念，加强数据采集与数据分析应用能力，依托自身强大的研发实力和完善的供应链体系提前布局研发对应的防盗产品类型，快速响应和满足客户需求，在客户新品发布的同时，及时抢占市场先机，获得对应的采购订单。

3.3 优质的客户资源形成稳定的合作关系

公司的主要客户包括华为、小米、OPPO 等手机品牌商、海外大型连锁超市以及电信运营商。大型品牌客户遴选合格供应商的认证程序严格复杂且历时较长。朗鸿科技通过多年积累，已成功进入众多国际领先品牌客户及互联网增值服务提供商的合格供应商体系，并已与客户建立了长期的战略合作伙伴关系。凭借先进的技术、优质的产品和专业的服务满足客户不同产品种类、数量的需要，赢得了客户的长期信任，形成了深入稳定的战

略合作关系。

3.4 先进的自动化技术和智能化设备助力实现纵向一体化

公司高度重视智能工厂建设，不断提高智能化、自动化水平。公司生产基地建设和设备配置过程中均对产线进行自动化改造，逐步实现“机器换人”的生产理念。自动化技术的应用将使直接从事生产的劳动力数量大幅下降，有效控制劳动力成本，提升生产效率，显著减少制造过程物耗、能耗。先进技术与设备推动了公司纵向一体化战略的执行，自动化技术能够提升生产过程的标准化程度，能够更有效地推动公司增强自身的零部件模具开发制造能力的实现，更能贴合生产实际进行自研芯片电路图的设计，产品功能模块实现高度集成，电子零部件需求量下降、生产效率大幅提升，提高了公司的产品竞争力与性价比，有助于公司从激烈的市场竞争中脱颖而出。

3.5 构建物联网与大数据相结合的生态体系

公司深耕以防盗展示产品为核心的智慧物联产业，致力于将防盗展示产品与物联应用结合，持续加大云计算与大数据、物联网等先进技术的投入，提升技术产业化与商业化能力，构建全面的生态合作体系，以提升管理效率和降低综合成本为导向，实现数字化转型和智能化升级。

4. 财务分析

公司主要产品不存在同行业可比上市公司，无法对经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面与同行业可比公司进行总体比较。根据公司产品特征与所属行业，选取青鸟消防、思创医惠、亚太天能作为可比公司，与朗鸿科技进行财务对比。其中，选取青鸟消防的火灾自动报警及联动控制系统业务板块，思创医惠的商业智能业务板块进行比较。

表 3：朗鸿科技可比公司概况

公司名称	企业简介	可比依据	产品类型	市场地位
思创医惠	专注于无线射频识别系统（RFID）定制化硬件产品和行业应用解决方案的开发与服务，主要产品有实现防损防盗产品展示功能的硬标签、软标签、电子标签及其配套设备。	同属计算机、通信和其他电子设备制造业，其业务板块中商业智能业务（EAS 产品），产品均服务于零售安防领域，具备一定的可比性。	消防报警监控系统产品	公司是国内规模最大、品种最全、技术实力最强的消防产品供应商之一，丰富的产品线优势明显。
青鸟消防	主营业务为消防安全系统产品的研究、开发、生产和销售，主要包括火灾自动报警及联动控制系统、电气火灾监控系统、自动气体灭火系统和气体检测监控系统等四大类消防安全系统产品。	青鸟消防产品中火灾自动报警及联动控制系统与朗鸿科技产品在防盗功能方面类似，具备一定的可比性。	EAS 商品防盗产品	公司 EAS 产品线丰富，硬标签产品市场占有率持续多年稳居前列。公司产品出口范围广，与全球 300 多家客户和代理商建立了长期稳定的合作关系。

亚太天能	核心产品是家用指纹锁及社区云门禁系统，通过智能锁、云门禁的推广使用，以较低的边际成本打造以智能锁为入口，基于云端管控及“能管家”APP 应用的社区互联网服务平台。	同属计算机、通信和其他电子设备制造业，亚太天能的智能门锁与朗鸿科技产品在防盗功能方面类似，具备一定的可比性。	智能锁及配件	公司的主营产品亚太天能品牌指纹锁已经是行业内领先品牌。
朗鸿科技	作为电子产品防盗展示行业技术较为领先的企业之一，为多家智能终端客户提供优质、经济高效的防盗产品方案。		防盗展示产品	公司是国内电子产品防盗展示行业技术较为领先的企业之一，在国内已经取得了较高的知名度，在国际市场也享有一定份额。

资料来源：朗鸿科技招股说明书，东莞证券研究所

公司营收规模相比可比公司偏小，但增速表现优异。2021 年，朗鸿科技实现营业收入 1.44 亿元，同比增长 19.35%，营收规模在公司中排名第四，但 2018 年至 2021 年四年复合增长率 11.54%，四年复合增长率在公司中排名第二且高出可比公司均值 5.40%。另外，朗鸿科技营业收入同比增速优于可比公司均值，在 2019 年至 2021 年间分别录得 39.68%、-16.76%和 19.35%的营业收入同比增速。

表 4：朗鸿科技与可比公司营业收入（百万元）

公司\年份	2018	2019	2020	2021	4年CAGR
思创医惠	731.61	840.63	589.77	501.02	-11.86%
青鸟消防	1,354.49	1,600.95	1,573.18	2,087.76	15.51%
亚太天能	156.54	159.22	143.98	92.78	-16.00%
可比公司均值	747.55	866.93	768.97	893.85	6.14%
朗鸿科技	103.65	144.78	120.51	143.83	11.54%

资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

公司业务盈利能力较强。销售毛利率方面，2017 年至 2021 年朗鸿科技销售毛利率分别为 44.26%、45.43%、46.49%、43.58%和 57.22%。总体来看，朗鸿科技销售毛利率高于三家可比公司，2018 年至 2021 年四年复合增长率在公司中排名第一且仅有朗鸿科技为正值。在 2021 年，朗鸿科技与可比公司拉开较大差距，高出可比公司均值 13.58%，体现出朗鸿科技较强的盈利能力。

表 5：朗鸿科技与可比公司毛利率（%）

图 17：朗鸿科技与可比公司营业收入同比增速（%）



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

图 18：朗鸿科技与可比公司毛利率对比（%）

公司\年份	2018	2019	2020	2021	4年CAGR
思创医惠	31.32%	28.74%	28.10%	24.64%	-7.68%
青鸟消防	45.65%	42.28%	41.56%	39.06%	-5.06%
亚太天能	41.69%	43.91%	39.38%	36.88%	-4.00%
可比公司均值	39.55%	38.31%	36.35%	33.53%	-5.58%
朗鸿科技	45.43%	46.49%	43.58%	57.22%	7.99%

资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所



资料来源：同花顺ifind，东莞证券研究所

5. 风险提示

(1) 原材料价格波动的风险。公司采购的原材料主要为电子元器件、集成电路、电源和五金件等，直接材料占主营业务成本的比重较高，分别为 74.07%、68.20%和 72.56%。2021 年，公司主要原材料电子元器件、五金件平均采购入库价格同比增长分别为 45.45%和 3.70%。原材料价格如果出现上升的情形，原材料采购将会占用更多的流动资金并降低公司毛利率。

(2) 业务单一且产品缺乏可比性的风险。公司产品矩阵能够覆盖客户对防盗展示产品大部分需求并且能够提供多元化定制服务，但公司业务内容大体在防盗展示产品范围内。若业务所处行业发生重大变化，公司经营情况将受到重大影响。公司主要产品不存在同行业可比上市公司，无法对经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面与同行业可比公司进行比较，公司主要产品关键业务数据、指标缺乏可比性的风险。

(3) 外销业务占比较高的风险。公司外销业务收入分别为 6,557.80 万元、5,154.11 万元和 6,934.68 万元，占 45.30%、43.10%和 48.78%。若未来外销区域有关国际局势、进口政策、贸易摩擦、海外疫情等经营环境发生重大变化，可能会对公司和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运和清关时效等方面产生不利影响，进而对公司持续经营能力造成不利影响。

(4) 客户集中风险。在 2021 年，公司向前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 63.03%、62.86%和 59.58%，与华为、小米、OPPO 等品牌商开展合作。下游行业集中度高的特征决定了公司在未来一定时期内仍将存在主要客户集中度较高的情形。若消费电子行业景气程度下降，公司主要客户的经营状况出现重大不利变化或其他因素导致其对公司产品需求下降，可能会对公司的经营业绩造成不利影响。

东莞证券研究报告评级体系：

公司投资评级	
推荐	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 15%以上
谨慎推荐	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 5%-15%之间
中性	预计未来 6 个月内，股价表现介于市场指数±5%之间
回避	预计未来 6 个月内，股价表现弱于市场指数 5%以上
行业投资评级	
推荐	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 10%以上
谨慎推荐	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 5%-10%之间
中性	预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±5%之间
回避	预计未来 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 5%以上
风险等级评级	
低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告，市场策略研究报告
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板（含退市整理期）等板块的股票、基金、可转债等方面的研究报告，港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告

本评级体系“市场指数”参照标的为沪深 300 指数。

分析师承诺：

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点，不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系，没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益，或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

声明：

东莞证券为全国性综合类证券公司，具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠，但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下，本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险，据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有，未经本公司事先书面许可，任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发，需注明本报告的机构来源、作者和发布日期，并提示使用本报告的风险，不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本证券研究报告的，应当承担相应的法律责任。

东莞证券研究所

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码：523000

电话：（0769）22119430

传真：（0769）22119430

网址：www.dgzq.com.cn