

证券代码：300543

证券简称：朗科智能

公告编号：2020-013

# 深圳市朗科智能电气股份有限公司

## 2019 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所：大华会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 121,437,400 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.5 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 7 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	朗科智能	股票代码	300543
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	罗斌	管小芬	

办公地址	深圳市宝安区石岩街道上屋社区爱群路同富裕工业区 8-4 号厂房五层	深圳市宝安区石岩街道上屋社区爱群路同富裕工业区 8-4 号厂房五层
传真	0755-33236611 转 808	0755-33236611 转 808
电话	0755-36690853	0755-36690853
电子信箱	stock@longood.com	stock@longood.com

## 2、报告期主要业务或产品简介

### 一、报告期内公司从事的主要业务

#### (一) 主营业务和主要产品基本情况

公司是从事智能控制器及智能电源产品的研发、生产和销售的国家级高新技术企业。智能控制器主要应用于家用电器、商用电器、电动工具、智能电源及新能源等领域。智能控制器是终端整机产品的“神经中枢及大脑”，是集合了自动控制技术、人工智能算法、传感与通讯技术、微电子技术、电子电路技术的核心控制部件，是以微处理控制器（MCU）芯片为核心，在其中置入定制设计的计算机软件程序，并经过电子加工工艺，实现终端产品的特定功能的控制单元。

#### 1、智能控制器的研发、生产、销售

公司的电器智能控制器应用领域十分广泛，涵盖了智能家居、机器人、电动工具、商用电器等产品门类，部分产品应用产品示例如下：



随着智能家居、人工智能及物联网的兴起，及无线通信技术（例如：5G 技术、WiFi、蓝牙等）日益成熟，智能控制器的应用领域越来越广，市场规模空前扩大。另一方面，下游整机产品对智能控制器的智能化程度要求越来越高，行业技术壁垒不断提升，利好头部企业的

发展。另外，随着电器行业专业化分工不断提高，掌握智能控制器这一核心技术的企业，凭借优势向上、下游拓展，可进一步提高企业的竞争力。

经过近二十年的发展和沉淀，公司已经成长为智能控制领域最具竞争力的核心企业之一。公司依靠自身的研发实力、智能制造和完善的服务体系，与 TTI、SN、九阳、比亚迪等全球知名企业建立了全方位战略合作关系。

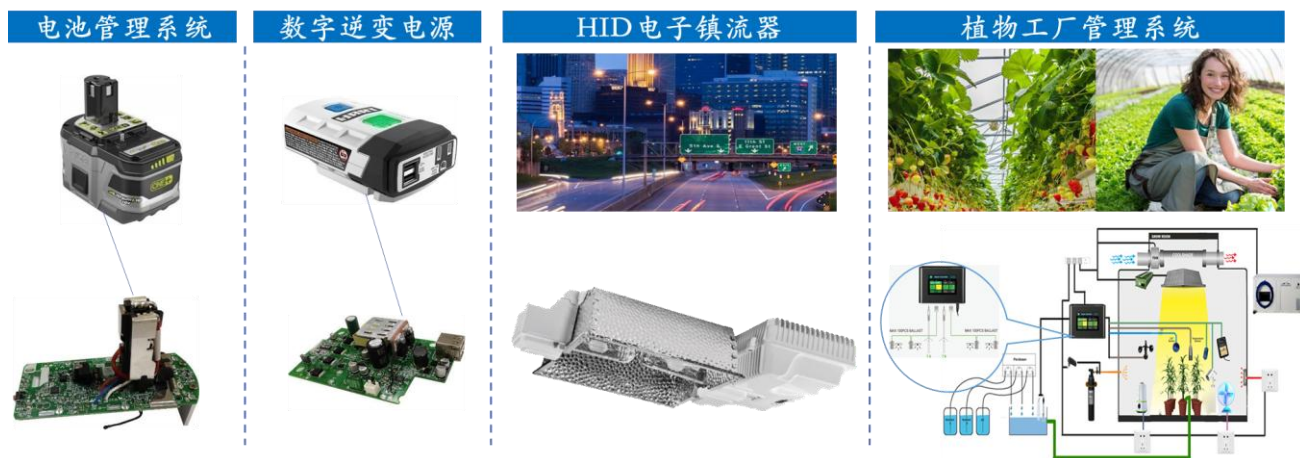
## 2、智能电源的研发、生产、销售

在智能电源方面，公司主要设计生产智能电源、数字及光伏逆变电源等产品。

在植物照明领域，经过十多年的技术沉淀，已经发展成为该领域的国际知名品牌。结合该领域的发展趋势，公司成功开发了植物工厂管理系统。通过实现现场优先+远程检测干预、营养液供给精准控制、无线组网控制、模拟潮汐控制等方式，该系统能优化植物不同阶段的营养、光照、空气等生长条件，提升了植物生长效率，能产生很好的经济效益。

逆变电源是将直流电转换为交流电，驱动各种交流用电器，方便户外用电。逆变电源也可用于太阳能及风能发电领域，实现电能储存及转化，同时通过错峰用电方法解决电网运行的平衡问题，达到很好的经济价值。

公司部分产品实例如下：



## 3、新能源锂电池包的研发、生产、销售

公司致力于为客户提供专业的锂电池产品方案，主要应用于家用电器、电动工具及电动自行车等领域。

随着人们生活水平的不断提高，电器设备逐步趋于便携及智能环保，逐渐从有线转为无线，从而对锂电池包等新能源产品产生大量的新兴需求。公司在锂电池管理系统（BMS）领域积累了大量专业人才，拥有大量的技术和解决方案。

公司凭借多年的技术积累、自动化的生产线、专业化的人才优势、良好的品牌形象，迅速获得TTI、SN等知名客户高度认可，并建立了战略合作关系。基于行业的发展潜力和公司的技术积累，公司专门设立控股子公司东莞市朗科新能源科技有限公司发展该业务。

公司部分产品实例如下：



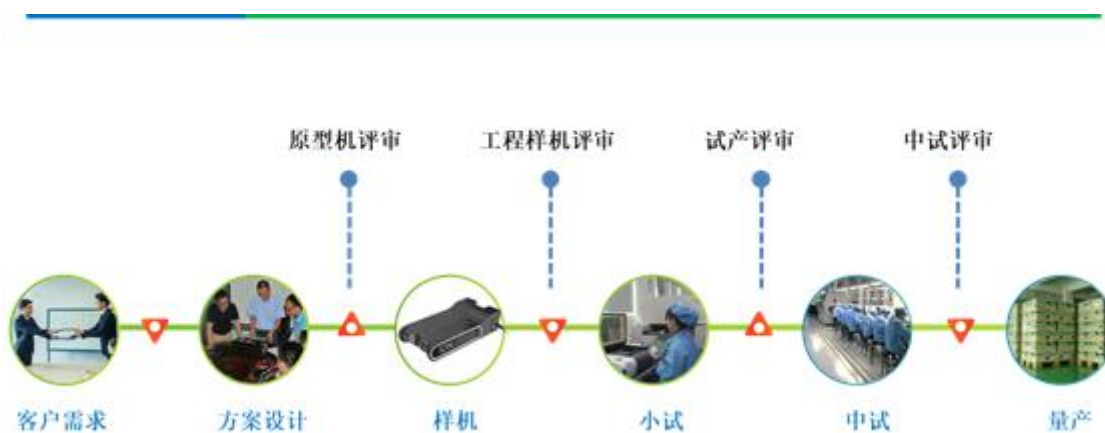
## (二) 公司主要经营模式

在具体的经营活动中，公司的研发、采购、生产和销售模式如下：

### 1. 研发模式

公司的研发体系由研究院和产品中心组成。研究院侧重于前瞻性技术的研究和探索。产品中心侧重于工程技术的应用开发，根据客户产品的应用场景和功能需求，设计解决方案，通过严谨的测试验证，最终形成定制化产品。

#### 产品的设计验证流程



### 2. 采购模式

由于公司产品涉及的原材料种类繁多，包含半导体、无源元件、PCB等，上游供应商较为分散，公司选择的自由度较高。在供应商的选择上，公司以供应商来料的品质、交期为基础，根据性价比对供应商进行现场考察、审察和评价打分，择优选择合格供应商。公司与合格供应商签订采购框架协议，规定采购产品类别、质量责任、账期等。同时，品质工程师每月对采购的原材料供应商进行稽查和综合评价。公司日常采购实行按需采购，并根据采购需求、采购周期等因素确定安全库存。经历了2017-2018年原材料上涨后，公司的备货策略有所调整，适当加大了相应的战略库存储备，平衡原材料价格。

### 3. 生产模式

公司遵循“以销定产”的生产模式。公司主要客户每年会与公司签订供货框架协议，规定结算方式、质量责任、账期等；公司产品的技术方案及样品经客户验证和确认后，公司根据客户订单，围绕客户需求，按照客户要求的性能、产品规格、数量和交货期组织生产。由于各类智能控制器产品的生产流程基本相同，因此公司采用柔性化生产模式将订单对应的产品拆分成各种组件，通过生产管理和信息技术系统，实现规模化定制加工，以提高效率和降低成本。

在整体的流程上，公司根据客户需求进行方案设计，依次进行原型机评审、工程样机评审、试产评审通过后进行量产，确保产品交付品质。

### 4. 销售模式

公司产品销售采取直销方式。根据销售区域，公司销售划分为国内销售和国外销售。在国内销售方面，公司与国内头部小家电品牌进行合作，公司2004年便进入九阳的供应商体系，积累了广阔的行业资源。在新客户拓展方面，公司的研发、生产、销售进行联动，充分了解客户个性化需求，快速研发出配套方案，有效满足客户需求。在老客户的服务上公司凭借与客户的深度合作以最快速度交付产品。在国外销售方面，公司拥有进出口经营权，产品由公司作为供货商直接出口给客户，大客户包括TTI、SN等。外销客户主要以港币或者美元结算，针对汇率波动风险，公司主要采取银行外汇掉期以及通过调整进口物料支付方式的措施分散汇率波动风险。

## （三）公司业绩驱动因素

经过近二十年的深耕与发展，公司在智能控制器领域中已处于领先地位，在国际市场上的竞争优势日趋明显。报告期内，公司管理层始终按照既定的发展目标和战略规划，构建科学、先进的管理体制和平台，稳步有序地推进各项工作的开展。面对物联网、智能家居、人工智能、新能源等产业的发展和工业转型升级趋势，公司始终坚持以市场为导向、以技术为核心、以品质为根本的战略思维和重结果更关注过程的控制系统，继续巩固、扩大智能控制技术及应用解决方案为核心的业务，致力成为行业内国际化知名企业。

（1）公司积极拓宽产品的品类与应用场景，同时将产品向上下游整合。产品的应用也进一步丰富，汽车电子的布局已初显成效、我司生产的迪士尼旗下电动玩具，获得授权进入其园区销售、智能电源产品在植物照明上应用进一步扩大。同时，公司产品向终端产品一体化延伸，推出了空气净化器等产品，公司的新能源电池包业务、逆变器、直流无刷电机系统、植物照明业务也在快速发展。

（2）公司坚持自主研发创新与技术服务相结合的研发理念，技术创新驱动客户价值，使



产品更加高端化与智能化，以持续提升产品附加值，推动行业技术发展。公司的研发、生产及销售团队高度协同，快速响应市场及客户需求。在多年经营中，公司与核心客户磨合完善，研发团队协同客户进行新品的同步开发，不断研发，优化工艺流程。在保证产品交付品质的前提下，大幅压缩交付周期。报告期内，公司研发投入51,389,837.76元，同比增长26.04%，增长幅度超过同期营业收入增幅。

(3) 公司在稳定优质大客户战略基础上，深耕现有客户新项目、挖掘开拓新客户，不断提升客户服务能力。在深化与现有TTI、九阳等大客户的合作下，又陆续开辟了直流无刷电机系统、商用电器领域相应客户。同时公司积极优化产业结构，淘汰落后产能。

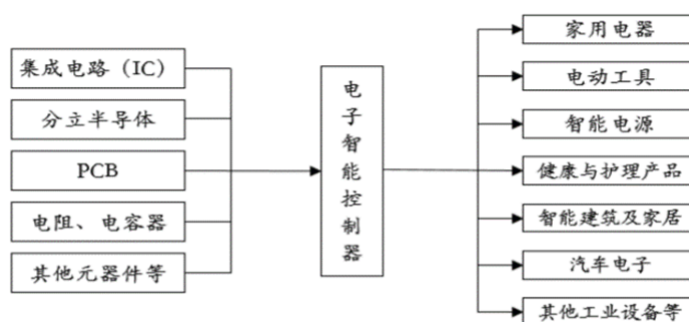
(4) 公司通过加大原材料战略储备和元器件替代力度实行精益制造以降本增效。公司将产、供、销，人、财、物等有机、高效的协调组织起来，以有限的人工支出、合理的设备配置以及精益制造与精细化管理保证了制造环节的综合成本优势；同时公司利用全球化供应链优势降低采购成本，报告期内公司毛利率得到明显提升，2019年公司毛利率为21.70%，相比2018年上升6.92%。

#### (四) 公司所处行业的发展趋势和竞争格局

##### 1、智能控制器行业整体发展现状

智能控制器是电子产品、设备、装置及系统中的控制单元，控制其完成特定的功能，在终端产品中扮演“神经中枢”及“大脑”的角色。在智能家居和物联网的浪潮中，智能控制器作为互联时代中信息的重要物理接入口，提供终端感知、处理能力，是万物互联场景中的重要连接器。

行业的上游主要为集成电路、分立半导体、PCB等。下游应用领域较为广泛，主要包含汽车电子、家用电器、电动工具及工业设备装置、智能建筑与智能家居等。



行业的整体市场空间广阔，根据前瞻产业研究院测算，中国智能控制器市场规模在2017年已超万亿元，将在2020年达到1.55万亿元。其中，汽车电子、家用电器和电动工具及工业设备是智能控制器的主要应用领域，这三大行业的市场规模均在1000亿元以上。

在公司主营的小家电领域，行业在新消费经济带动下迎来了高速发展，在智能家居与物

联网趋势下产品矩阵日益多元化。2019年我国小家电行业市场达4015亿元，2012年至2019年年复合增长率为13.3%

电动工具主要分为金属切削电动工具、研磨电动工具、装配电动工具和铁道用电动工具，除了广泛应用于制造业、工业与建筑业外，电动工具在欧美也成为家庭必备的工具。电动工具行业经过多年的发展已经较为成熟，北美、欧洲和亚太为全球三大市场，共计占有70%的份额。目前，博世、3M、史丹利百德和TTI占据了全球电动工具市场主要份额。

公司智能电源业务下游主要应用于植物照明。美国、加拿大最大的五家植物照明经销商垄断了市场约80%的份额，随着下游经济作物新型种植技术的持续发展，行业空间不断提升。

在竞争格局方面，在家用电器等智能控制器应用领域，行业竞争格局较为稳定，总体呈现出“高准入门槛、高客户粘性”的特点。因为智能控制器研发合作周期长、稳定性高，对于已经了解客户需求特点并形成了配合默契度的现有供应商而言，业内的其他竞争对手比较难于夺得其份额。在电动工具控制器领域方面，由于下游电动工具整体呈现寡头垄断格局，电动工具控制器的竞争格局往往体现在其绑定下游行业内客户的地位。公司核心客户TTI为全球电动工具领域领导品牌之一，公司与其建立了长期稳定的战略合作关系、此外公司还拓展了博世等行业巨头。由于植物照明技术领域尚处于新兴发展阶段，行业内竞争对手较少，目前在国内仅有几家竞争对手。

## 2、智能控制器行业未来发展趋势

### （1）智能控制器原有市场的需求量不断提升

电动工具的更新换代需求较大，随着电动工具在我国家庭渗透率的提升以及全球制造业、工业的不断发展，电动工具的市场将进一步稳定增长。根据德国莱茵TUV集团发布的《2016年中国电动工具市场白皮书》，预计2025年，全球动力工具的市场规模可达464.7亿美元。

#### ①智能控制器产品渗透率不断提升

随着各种终端产品日益智能化，智能控制器渗透率进一步提高。一方面，智能控制器目前已广泛应用于汽车电子、家用电器、电动工具等众多领域，并逐渐往智能家居、物联网、新能源汽车等领域渗透，应用领域越来越广；另一方面，现有终端产品更新换代越来越快，从单一功能产品不断创新升级为多功能智能化终端产品，智能控制器的技术及适用性不断提高。

#### ②智能控制器的技术含量和附加值不断提升

随着技术进步和人们对生活品质要求的不断提高，家电产品以及各种泛家电产品、甚至是工业设备正在经历由机械化时代向电子化时代转变的过程，并且未来最终将过渡到智能化时代。这导致下游家电等产品对智能控制器的要求将越来越高，智能控制器能实现的功能越来越强大，产品的技术含量和附加值都将不断提升。因此，除了渗透率提升带来的积极影响，

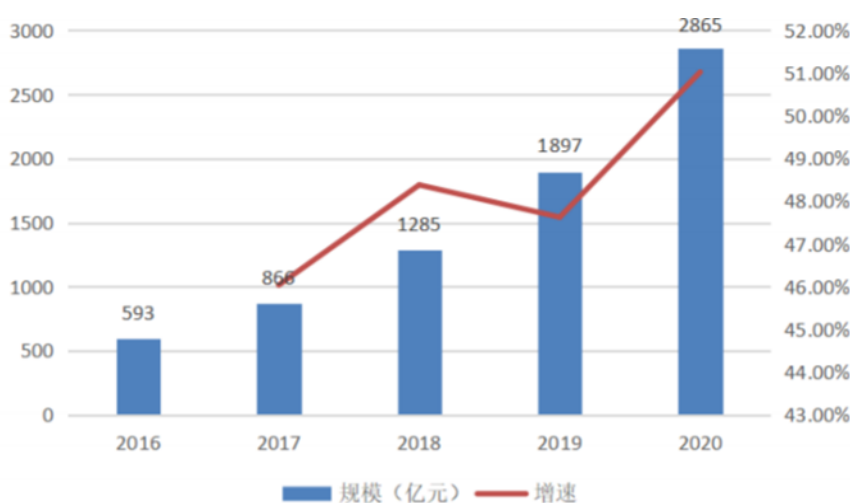
单位产品价值的提升也将有力的促进行业市场容量的增长。

因此，随着智能控制器渗透率的提高、产品性能及附加值的提升以及下游行业专业化分工的发展趋势变化，未来几年智能控制器市场需求将稳步增长。

(2) 智能家居、物联网和产品高度定制化的发展趋势将进一步拉动智能控制器的市场需求

智能控制器是汽车电子、家用电器、电动工具及工业设备装置等终端产品实现智能化的核心部件，随着下游行业实现与云端后台链接，5G技术的发展将推动智能终端的需求量提升，同时也促进智能控制器体积的减小，智能控制器的市场规模不断扩大。根据前瞻产业研究院测算，2020年我国智能家居市场规模将达到2865亿元。

图：中国智能家居市场规模预测



(3) 智能控制器的产业分工不断扩展，产品不断向终端延伸

随着行业分工的不断发展，智能控制器生产企业在改善生产工艺的基础上，不断加大研发投入，形成了一定的技术积累，行业少数企业逐渐参与到下游客户终端产品研发设计中，与客户联合研发新产品，甚至自主研发并生产终端产品，产品的附加值得到进一步提高。

(4) 智能控制技术含量不断提高，行业壁垒凸显

随着技术进步和人们对生活品质要求的不断提高，家电产品以及各种泛家电产品、甚至是工业设备逐步智能化、小型化、功能多样化。这导致对智能控制器的智能化程度、集成化程度要求不断提高，行业技术壁垒不断提升，这对智能控制器企业的资金、技术、客户拓展能力提出了更高的要求，有实力的头部企业将进一步提高市场份额。

### 3.公司在智能控制器行业所处的地位

智能控制器主要应用于汽车电子、家用电器、电动工具及工业设备装置、智能家居、锂电池、医疗设备及消费电子等领域，市场规模巨大。下游细分领域众多，产业发展成熟度不均衡，市场竞争状况也存在很大差异，整体市场集中度较低，市场尚没有行业性的垄断企业。部分行业企业在某一特定的下游细分市场有较高的市场占有率，但就整体智能控制器行业来



说，却仅占有很小的市场份额。

公司主要服务于家用电器、电动工具、锂电池保护、植物补光系统等细分行业。在公司所处的细分行业中，形成了较强的竞争力。

在传统的电器智能控制器领域，公司依靠自身的研发实力和市场快速响应能力和完善的服务体系积累了SN、九阳、比亚迪等一系列行业中知名客户，成为全国最具竞争力的核心企业之一。

在电动工具领域，公司与行业内世界级供应商TTI有着15年长期稳定的合作历史，有着丰富的合作经验，获得客户的长期信任与支持，能够与客户进行共同开发和产能布局、快速交付产品，满足客户多样化、高标准的要求，成为客户在智能控制器领域核心供应商。

在智能电源及控制器领域，公司根据15年的BMS（电源管理系统）的技术积累和行业发展新趋势积极向下游延伸，在逆变电源、植物照明领域均取得突破。在植物照明领域，公司凭借在智能电源的长期经验切入该领域，并已完成智能电源方面的技术方案，获得头部厂商订单。

在新能源电池领域，公司凭借多年的技术积累、专业化的人才优势，拓展锂电池包业务，该业务已形成成熟的技术方案，并投入自动化生产线保障产品优势，产品获得TTI、SN等知名客户高度认可。2019年公司设立东莞市朗科新能源科技有限公司，将该业务独立化运作。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	1,400,678,303.78	1,201,848,500.14	16.54%	1,184,800,858.93
归属于上市公司股东的净利润	103,232,856.67	44,574,584.04	131.60%	80,171,411.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	96,566,055.10	34,914,588.12	176.58%	72,131,788.15
经营活动产生的现金流量净额	203,483,579.93	-94,416,520.24	315.52%	119,035,366.54
基本每股收益（元/股）	0.86	0.37	132.43%	0.67
稀释每股收益（元/股）	0.86	0.37	132.43%	0.67
加权平均净资产收益率	14.56%	6.80%	7.76%	12.73%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	1,223,297,578.20	1,046,787,523.99	16.86%	1,101,626,867.93

归属于上市公司股东的净资产	758,432,177.52	662,587,347.20	14.47%	654,012,599.26
---------------	----------------	----------------	--------	----------------

## (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	328,786,348.64	312,726,306.20	367,872,451.93	391,293,197.01
归属于上市公司股东的净利润	20,602,506.19	21,896,358.15	33,276,790.22	27,457,202.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,509,611.84	22,138,075.56	32,465,487.72	24,452,879.98
经营活动产生的现金流量净额	28,361,723.44	78,528,423.28	25,891,096.61	70,702,336.60

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

## 4、股本及股东情况

### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	15,579	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,872	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈静	境内自然人	22.31%	27,090,000	20,317,500	质押	6,180,000	
五莲鼎科股权投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	5.14%	6,244,100	0			
郑勇	境内自然人	4.77%	5,795,000	0			
刘沛然	境内自然人	4.46%	5,418,000	0			
刘晓昕	境内自然人	3.59%	4,360,000	0			
潘声旺	境内自然人	3.47%	4,218,076	4,063,500			
刘孝朋	境内自然人	3.47%	4,218,000	0			

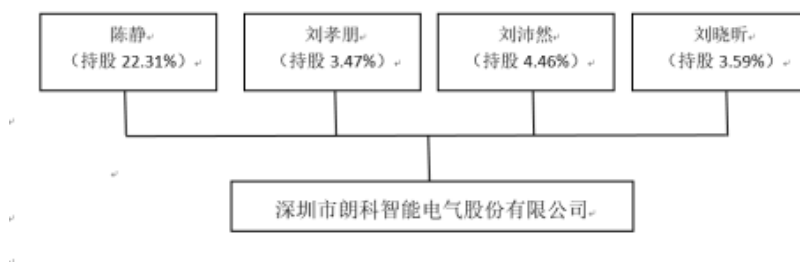
何淦	境内自然人	1.91%	2,322,000	2,322,000		
肖凌	境内自然人	1.83%	2,224,800	1,741,500		
深圳市朗科智能电气股份有限公司—第一期员工持股计划	境内非国有法人	1.82%	2,205,192	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、陈静、刘孝朋、刘沛然、刘晓昕为一致行动人；2、公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

## 三、经营情况讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

#### 一、概述

2019年，国际政治经济形势复杂多变，中美贸易摩擦反复，世界经济下行压力加大。公司凭借多年以来奠定的坚实基础，坚持技术引领市场，重视研发人才，紧紧围绕年初制定的经营计划，继续加大研发投入，夯实技术研发能力，顺利开展各项工作，持续推进业绩增长。报告期内，公司实现营业收入1,400,678,303.78元，同比增长16.54%；营业利润115,233,925.95元，同比增长151.12%；利润总额116,371,800.50元，同比增长143.07%；实现归属于上市公司

司股东净利润 103,232,856.67 元，较上年同期增长131.60%，实现扣非后归属上市公司股东净利润:96,566,055.10元,较上年同期增长176.58%。

### （一）加大研发投入，前瞻化布局，夯实公司核心竞争优势

报告期内，公司始终坚持“以市场为导向、以技术为核心、以品质为根本”的战略思维和重结果更关注过程的控制系统，以智能控制器为核心产业，以研发能力和技术创新为核心竞争优势，持续进行研发投入和知识产权建设，公司2019年公司投入研发费用51,389,837.76元，同比增长26.04%。2019年公司继续围绕客户进行技术创新，满足客户多样化需求，并在BLDC驱动技术、BMS电池管理技术、储能逆变技术等方面有所突破，持续支撑公司业务发展。面对行业快速变化的趋势，公司于2019年成立研究院，集合公司骨干力量进行基础性、前瞻性的研发，以期提高公司与院校合作水平，并在BLDC电机、储能逆变、半导体集成技术方面进行技术积累，夯实公司在行业内长期、持续的技术竞争优势。公司积极引进高端技术人才，通过有效的知识产权建设，取得了一批对未来发展有深远意义的研发成果和知识产权。公司以优秀的研发和技术创新能力为核心竞争力，目前在国内该行业中的公司的研发能力、研发团队规模、自有知识产权方面均处于优势地位，其技术地位与影响力得到了行业内知名大客户的高度认可与赞赏，技术创新能力和技术影响力已经达到行业前列。

### （二）布局新能源、植物照明，产业布局进一步优化

在市场布局方面，公司结合自身情况以及行业发展新趋势，进行产品结构的调整，以期有效配置资源，实现进入新市场、新客户群、新技术及新产品线的目的，促进公司价值增值，实现公司价值最大化。报告期内，公司逐步淘汰了低附加值和低毛利率的产品,将产能和人力物力等资源投入到新产品和新业务上来,从而提高了公司的盈利水平。

公司根据自身在电源管理系统领域的优势和新能源行业发展趋势，布局新能源产业，新设立的朗科新能源公司聚焦锂电池包业务。公司根据自身在智能电源领域的技术积累、布局植物照明，实现了技术和业务方面的双突破。此外，公司在电源逆变储能产品领域实现突破性进展，目前已成功销售至下游客户。通过产品结构的调整，淘汰低净值产品，积极寻求新的市场发展契机，持续增强公司在行业中的整体竞争力。

### （三）智能智慧化生产提效降耗

报告期内，为进一步提高生产效率，公司继续推进智能智慧化生产模式建设，通过生产流程再造，信息化管理的应用，实现企业内部的高效协同。报告期内,公司对多条生产线进行了自动化改造，提高自动化水平，降低员工操作强度和人员密度，提高产品质量的稳定性，单条产线实现产能提升30%-50%、不良率下降超过40%。公司持续推动信息化建设，更新供

应链管理系统、生产管理系统、质量管理系统，优化资源配置，提高产品质量。在制度方面，公司继续学习丰田精益生产、阿米巴经营，完善制造与交付过程保障机制，实现优化成本、缩短交付周期、保障产品质量。

另外，公司加强日常经营管理和内部控制，推进全面预算管理，全面提升公司的日常经营效率，降低公司运营成本，提升经营业绩。

#### （四）稳定管理层结构，实施股权激励，形成人才激励长效机制

报告期内公司对管理层进行了重组，形成了高效稳定的管理团队。同时，为形成公司长期、有效的激励机制，调动员工的积极性和创造性，提高公司员工的凝聚力，报告期内，公司分别投入了1507万元(三年分摊)和2411万元(报告期分摊)实施了限制性股票激励以及员工持股计划，其中限制性股票激励计划覆盖公司39名核心技术或业务人员，员工持股计划拟涵盖56名中高级管理人员，这将充分调动中高级管理人员和重要骨干员工的积极性，有效地将各方利益结合在一起，共同关注公司的长远发展。

#### （五）设立香港、越南公司，启动全球化布局

随着全球化的不断发展，供应链的国际化程度不断提高，为提高对全球客户的响应能力，充分利用全球资源，报告期内，公司设立朗科智能电气（香港）有限公司、朗科智能电气（越南）有限公司，并于越南建设海外生产基地，扩大公司产能规模，降低生产运输成本，同时提高公司在外生产制造和风险管控能力，规避贸易壁垒。通过布局越南，加深与头部国际品牌的合作，围绕客户需求进行生产制造。此外公司借助先发优势，积极拓展其他优质客户，报告期内越南孙公司已获取多项新增订单。未来公司将积极探索，实现一地设计、多地制造、全球交货的全球布局模式。

在客户的全球化拓展方面，公司加大营销推广力度，充分利用现有的研发水平、服务网络、品牌知名度等多方综合优势，积极拓展海外客户，报告期内，公司多次参与北美、欧洲、东南亚地区的技术研讨会及各类展会例如美国国际照明展（LFI）、荷兰Greentech展，持续扩大公司海外影响力。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

## 3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用  不适用

单位：元



产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
电器智能控制器	882,558,433.44	152,055,676.53	17.23%	4.14%	0.41%	3.08%
智能电源及控制器	483,425,185.55	147,881,882.75	30.59%	52.24%	26.39%	14.20%
其他	34,694,684.79	4,077,042.70	11.75%	-5.80%	-1.48%	-3.87%
合计	1,400,678,303.78	304,014,601.98	21.70%	16.54%	7.09%	6.92%

#### 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  否

#### 5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用  不适用

#### 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

#### 7、涉及财务报告的相关事项

##### (1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用  不适用

1、公司于2019年4月23日召开了第三届董事会第五次会议和第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于变更公司会计政策的议案》，财政部于2017年度发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》（财会[2017]7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移》（财会[2017]8号）、《企业会计准则第24号——套期会计》（财会[2017]9号）、《企业会计准则第37号——金融工具列报》（财会[2017]14号），要求境内上市企业自2019年1月1日起施行新金融工具相关会计准则。公司将按照财政部制定、修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》、《企业会计准则第37号——金融工具列报》执行。其他未变更或者未到执行日期的部分仍执行财政部前期发布的相关准则及其他有关规定。

此次会计政策变更是为了执行上述会计政策规定而进行调整，根据新旧准则衔接规定，企业无需追溯调整前期可比数。因此，公司自2019年第一季度起按新准则要求进行会计报表披露，不涉及以前年度的追溯调整，不会对公司的财务报表、经营成果、现金流量产生重大影响，不影响公司2018年度相关财务指标。

2、公司于2019年8月28日召开了第三届董事会第八次会议和第三届监事会第七次会议，审议通过了《关于变更公司会计政策的议案》。财政部于2019年04月30日颁布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号），公司将按照财政部于2019年04月30日颁布的《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）的相关规定执行，其他未变更部分，仍按照财政部前期发布的《企业会计准则——基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告以及其他相关规定执行。

此次会计政策变更只涉及财务报表列报和相关科目调整，不会对当期和格式调整之前的公司资产总额、负债总额、净资产、净利润、股东权益产生影响。

3、公司于2019年10月28日召开了第三届董事会第十一次会议和第三届监事会第十次会议，审议通过了《关于变更公司会计政策的议案》，财政部于2019年09月19日颁布了《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会〔2019〕16号），公司将按照财政部于2019年09月19日颁布的《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会〔2019〕16号）的相关规定执行，其他未变更部分，仍按照财政部前期发布的《企业会计准则——基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告以及其他相关规定执行。

此次会计政策变更只涉及财务报表列报和调整，除上述项目变动影响外，不存在追溯调整事项，对公司资产总额、负债总额、净资产、营业收入、净利润均无实质性影响。

## （2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

## （3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

名称	子公司类型	变更原因
东莞市朗科新能源科技有限公司	控股子公司	新设成立
广东朗奕电机科技有限公司	控股子公司	新设成立
广州朗逸环境科技发展有限公司	全资孙公司	新设成立
朗科智能电气（香港）有限公司	全资子公司	新设成立
朗科智能电气（越南）有限公司	全资孙公司	新设成立