

证券代码：300543

证券简称：朗科智能

公告编号：2021-039

债券代码：123100

债券简称：朗科转债

深圳市朗科智能电气股份有限公司

2020 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变更情况：公司本年度会计师事务所未变更。

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 206,279,700 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 3 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		
办公地址	深圳市宝安区新安街道兴东社区 69 区洪浪北二路 30 号信义领御研发中心 1 栋 1701		
传真	0755-33236611 转 808		
电话	0755-36690853		
电子信箱	stock@longood.com		

2、报告期主要业务或产品简介

（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。公司智能控制器

产品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。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、惠而浦、松下等全球知名企业建立了全方位战略合作关系。

智能电源产品主要是将电力电子技术与智能控制技术相结合，辅以合适的算法，从而在满足高效节能的情况下为负载提供能量，公司产品广泛应用于植物照明、锂电池管理和储能逆变产品等领域。

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：



智能控制器是万亿级别的大市场，近几年一直保持稳定增长；随着智能家居、人工智能、物联网、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将越来越广，市场规模还将持续扩大。同时，智能控制器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，凭借优势向产业链上、下游拓展，可进一步提高企业的竞争力。

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、植物照明及数字逆变电源等产品。

在智能电源管理系统领域，随着电力能源数字化、智能化需求的日益增加，以及物联网、电源控制等技术的快速发展，智能用电逐渐成为电力能源行业的发展主流。智能电源管理系统作为智能用电的核心技术，将电力电子技术与智能控制技术相结合，辅以合适的算法，从而实现对电源产品进行监测、管理与控制，达到对整个回路的控制目的，为电源产品的现场及网络交互管理提供基础支持。公司在智能电源管理

系统领域组建了专业的研发团队，获得了一批国内外发明专利，积累了丰富的实战经验。产品广泛应用于智慧城市、智能家居、电动工具、医疗器械等领域，获得了国内外大客户的高度认可，成为行业中领先的方案及产品提供商。

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，产生很好的经济效益。

逆变电源的主要作用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诸多新兴需求。公司在锂电池管理系统（BMS）领域储备了丰富的专业人才，拥有多项专利技术和个性化解决方案。

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，迅速获得国内外知名客户的高度认可，并建立了长期战略合作关系。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。

4、无刷电机系统研发、生产和销售

公司设计生产的无刷电机系统主要应用于吸尘器、电动工具、空气净化器、风筒等产品。

随着人们生活水平的不断提高，以及生产、办公自动化的高速发展，家用电器、工业设备等逐步趋于小型化、高效化及智能化，其中电机作为各类设备的主要执行元件亦需要具备高精度、高速度等特点以保证设备的高效耐用。无刷电机凭借着低噪音、高效能和耐用性强等优点，更是在消费电子、工业控制、家用电器、医疗设备等领域得到广泛应用，正逐步替代传统的有刷电机及交流感应电机。

公司经过多年的技术沉淀，积累了FOC磁场定向控制、超高速电机控制、降噪（音频噪声和电磁噪声）等技术，广泛应用于个人护理、环境清洁、电动工具等领域。

（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。

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等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，同时将产品向产业链下游延伸。产品的应用也进一步丰富，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。其中植物照明业务增长最为显著，2020年植物照明业务同比增长超70%。同时，公司产品向终端产品一体化延伸，推出了洗拖一体机等产品，公司的新能源电池包业务、逆变器、直流无刷电机系统等业务也在快速发展。

（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、制造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，公司与核心客户配合日益紧密，研发团队协同客户进行新品的同步开发，提高了客户新品设计的可生产性，在保证产品交付品质的前提下，大幅压缩研发及交付周期。报告期内，公司研发投入55,919,339.24元，同比增长8.81%。

（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。在深化与现有大客户的合作的同时，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。

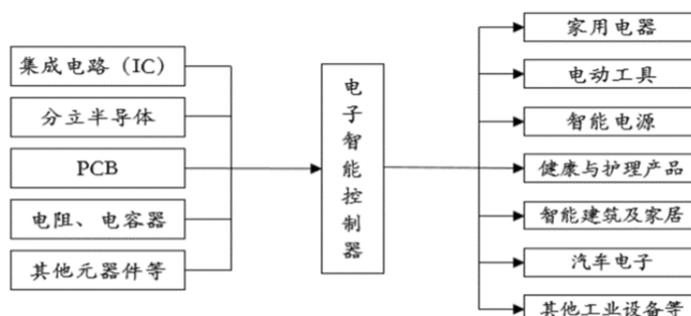
（4）公司通过加大原材料战略储备和元器件替代力度实行精益制造以降本增效。公司将产、供、销，人、财、物等有机、高效地协调组织起来，以有限的人工支出、合理的设备配置以及精益制造与精细化管理保证了制造环节的综合成本优势；同时公司利用全球化供应链优势降低采购成本，上游原材料价格整体上涨、汇率大幅波动的情况下，报告期内公司毛利率仍保持相对稳定，2020年公司毛利率为21.55%，与上一年度基本持平。

（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。



据Frost&Sullivan数据，2019年全球智能控制器市场规模达到15462亿美元，同比增长7.1%；中国智能控制器市场规模从2015年的11695亿元增长至2019年的21548亿元，年复合增长率达16.5%，增速远超全球市场。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，这三大行业合计占据整个智能控制器过半市场。

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。据多家券商研究所预测，2020年我国小家电行业市场规模有望突破4500亿元，同比增速为14.3%。2020年，在家电行业整体承压的背景下，小家电凭借体积小、免安装、轻服务、销售灵活性较高的产品特点和成熟的线上渠道，取得逆势增长。根据奥维云网（AVC）线上监测数据，2020年618期间小家电（电饭煲、电磁炉、电压力锅、电水壶、豆浆机、食品料理机、电烤箱）零售额共计32.2亿元，同比增长20.6%。

清洁电器方面，2020年的新冠疫情迫使人们居家隔离，更加注重家庭卫生清洁，因此极大程度的刺激了清洁电器市场增长。2020年清洁电器市场规模达到240亿元，同比增长20%。2021年，清洁电器市场将会迎来进一步的增长，据奥维云网（AVC）推算数据显示，2021年清洁电器市场将主要在洗地机和扫地机器人的拉动下，有望突破300亿元，同比增长26%。2020年，公司与洗拖一体机的行业头部企业展开合作并已形成一定规模，洗拖一体机系消费级清洁设备，根据淘宝/天猫平台数据，在2017-2020年四年间，复合增长率约为189%；随着2020年新冠疫情的爆发，其增长势头更是迅猛，达到1000%的增长率，在淘宝/天猫电商平台销售额达到7.3亿元，总体市场在400-500亿元人民币。

电动工具方面，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。据Zion Market Research数据，2017年至2021年，全球电动工具市场预计将实现增长逾74.4亿美元。2020年度，全球电动工具市场规模预计超过290亿美元，到2025年，预计全球电动工具市场规模将以4%以上的增速达到360亿美元左右。

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。根据Frost & Sullivan的统计数据，2015年全球植物补光设备市场规模达17.6亿美元，至2019年市场规模达37.9亿美元，年均复合增长率为21.1%，预计2020年至2024年全球植物补光设备行业市场规模的年复合增长率将维持在25.5%，市场规模在2024年将达到115.0亿美元。随着现代农业的发展，温室大棚和植物工厂等新型农业形式将更加普及，植物补光设备的需求量将持续增长。

竞争格局方面，在家用电器等智能控制器应用领域，行业集中度呈现上升趋势，市场份额向行业龙头集中，且趋势有望加速，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。植物照明技术领域尚处于早期发展阶段，行业内竞争较不充分，公司发展态势良好。

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

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。

智能网联时代下，汽车电子占整车比重呈现明显的上升趋势，汽车电子市场规模持续增长。根据盖世汽车研究数据，2017年全球汽车电子市场规模突破1.4万亿元，2017-2022年全球汽车电子市场规模的CAGR达到7.99%，预计到2021年全球市场规模将突破2万亿。国内市场规模快速扩大，2017-2020年CAGR达到12.62%，预计2021年国内市场规模接近万亿。

随着消费者对生活品质要求的不断提高，家用电器的消费需求朝着智能化、高端化转变。根据Statista预测，预计全球智能家电市场规模将由2019年的169.7亿美元增长至2024年的近400亿美元，年均复合增长率达到18.5%。

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。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。参考亿欧智库和Statista的数据，2020年我国智能家居市场规模约为4354亿元，预计2025年将突破8000亿元。

（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、医疗设备以及消费电子等领域，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、惠而浦、松下等一系列行业中知名客户，成为全国最具核心竞争力的企业之一。

在电动工具领域，公司与行业内世界级供应商TTI有着20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20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，不断拓展头部厂商订单。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，产品获得国际知名客户高度认可。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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,663,240,767.46	1,400,678,303.78	18.75%	1,201,848,500.14
归属于上市公司股东的净利润	148,097,941.95	103,232,856.67	43.46%	44,574,584.04
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	142,385,846.56	96,566,055.10	47.45%	34,914,588.12
经营活动产生的现金流量净额	277,793,284.29	203,483,579.93	36.52%	-94,416,520.24
基本每股收益（元/股）	0.720	0.50	44.00%	0.37
稀释每股收益（元/股）	0.720	0.50	44.00%	0.37
加权平均净资产收益率	18.07%	14.56%	3.51%	6.80%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,662,557,735.88	1,223,297,578.20	35.91%	1,046,787,523.99
归属于上市公司股东的净资产	885,754,622.31	758,432,177.52	16.79%	662,587,347.20

(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	237,507,541.90	375,750,706.97	458,713,344.38	591,269,174.21
归属于上市公司股东的净利润	19,529,035.37	21,265,272.23	46,161,923.29	61,141,711.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,296,893.69	17,257,041.05	46,642,149.74	59,189,762.08
经营活动产生的现金流量净额	83,536,226.12	-18,686,372.02	2,522,486.87	210,420,943.32

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

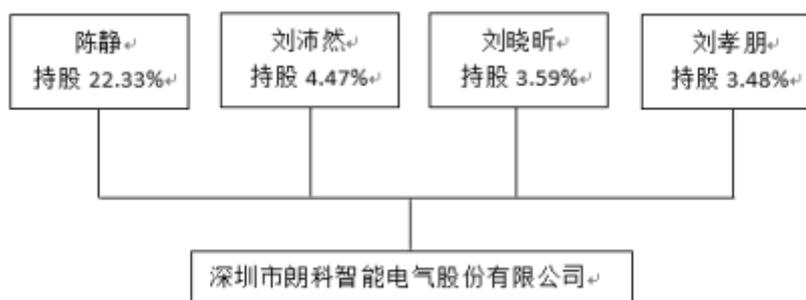
报告期末普通股股东总数	19,179	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	19,473	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
陈静	境内自然人	22.33%	46,053,000	34,539,750	质押	22,380,000	
郑勇	境内自然人	4.78%	9,851,500	0			
刘沛然	境内自然人	4.47%	9,210,600	0			
刘晓昕	境内自然人	3.59%	7,412,000	0			
刘孝朋	境内自然人	3.48%	7,170,600	0			
潘声旺	境内自然人	3.17%	6,530,729	5,378,047			
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%	3,748,826	0			
肖凌	境内自然人	1.52%	3,132,329	2,836,620			
何淦	境内自然人	1.49%	3,065,737	3,065,737			
刘显胜	境内自然人	1.29%	2,664,619	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	陈静女士与刘晓昕女士为母女关系；陈静女士与刘沛然女士为母女关系；刘孝朋先生与陈静女士为儿媳关系；陈静女士、刘晓昕女士、刘沛然女士、刘孝朋先生为一致行动人关系。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

2020年，中美贸易摩擦反复，国际政治经济局势复杂多变，加之新冠疫情的全球蔓延，对公司年初复工复产有所影响。面对国内外经营环境的压力，公司董事会和管理层带领全体员工，紧密围绕年初确定的经营目标，积极采取多种措施加强疫情防控。与此同时，公司坚定“做强自身的核心优势，向新的智能控制器应用领域横向发展，向产业链上下游延伸实现纵向发展”的发展战略，积极开发优质客户、拓展主营业务市场，加强经营管理，努力克服疫情对公司的影响，充分把握下游市场复苏机会，实现了经营业绩的良好增长。

报告期内，公司实现营业收入1,663,240,767.46元，同比增长18.75%；营业利润171,097,893.70元，同比增长48.48%；利润总额170,251,217.61元，同比增长46.30%；实现归属于上市公司股东净利润148,097,941.95元，较上年同期增长43.46%，实现扣非后归属上市公司股东净利润142,385,846.56元，较上年同期增长47.45%。

（一）聚焦核心业务，推动优势产能扩张

在电器智能控制器领域，公司紧抓我国清洁类电器市场快速增长的市场机遇，巩固扩张包括吸尘器、扫地机器人、净水器等细分品类，推动业务的增长。

在电动工具领域，公司加深与长期合作伙伴的合作关系，紧跟疫情下电动工具需求提升及行业无绳化趋势，积极推动优势产能的持续扩张。2020年公司越南同安工厂建成投产，公司产能稳步提升。报告期内，越南工厂产值贡献突破1100万美金，预计未来产能还会得到进一步释放。

（二）新业务拓展显著，形成新的业绩增长点

在市场布局方面，公司结合自身情况以及行业发展新趋势，进行产品及客户结构的调整，以期有效配置资源，实现进入新市场，建立新客户群，研发新技术及拓展新产品线的目的，促进公司价值增值，实现公司价值最大化。报告期内，公司继续深化产品结构调整，围绕客户需求和行业发展趋势进一步淘汰了低附加值和低毛利率的产品，优化资源配置，提高公司的盈利水平。报告期内，公司植物照明、锂电池包等高毛利业务营收占比得到提升。

在植物照明业务方面，报告期内，公司把握植物照明领域由HID向LED转变的行业机遇，成功开拓行业头部客户，在复杂的国内外环境下保持了业务的逆势高速增长。2020年植物照明业务同比增速超70%，在此基础上，公司将持续布局新的产能满足未来发展需求。

在新能源锂电池包业务方面，2019年公司成立东莞朗科新能源，独立化运营新能源电池包业务。2020年，公司积极拓展该板块业务，在年初取得盈亏平衡的基础上进入快速增长状态，形成公司新的盈利增长点，报告期内，东莞朗科新能源净利润同比增长297.33%。

（三）持续加大研发投入，加强前瞻性布局，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，以智能控制器为主导产业，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。2020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深入研究，持续支撑公司业务发展。面对行业快速变化的趋势。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，公司的研发能力、研发团队规模、自有知识产权方面在国内同行业中均处于优势地位，技术实力与影响力得到了国内外知名大客户的高度认可，并稳步实现了业务转换。

（四）继续推进全球化布局

近年来，面对日益复杂的国际贸易环境，国家提出“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”的新发展战略，为进一步提高对全球客户的响应能力和全球资源的利用水平，公司拟加大对朗科智能电气（越南）有限公司的投资力度，以自有资金增资越南朗科3000万美金。2020年，公司继续加深与头部国际品牌的合作，推进海外业务布局，围绕客户需求进行生产制造。报告期内，公司越南同安工厂已完成车间及产线的建设工作，并正式投入使用，全年营收贡献超1100万美金，业绩增速远超预期。越南工厂的投产扩大了公司的产能，提高了服务客户能力，为公司产品结构优化，海外业务布局打下了坚实的基础。未来公司还将进一步探索和实现“一地设计、多地制造、全球交货”的全球布局模式。

（五）稳步推进公开发行可转换债券融资项目

公司自2020年5月7日启动公开发行可转换公司债券融资项目，拟募集资金不超过38,000.00万元用于“合肥产业基地建设项目”和“惯性导航技术研发中心建设项目”及“补充流动资金项目”的建设，是公司进一步顺应智能化升级趋势，加强无刷电机控制系统和智能电源管理系统产品竞争力、顺应国家战略，布局惯性技术应用市场的重大投资。截至本报告披露日，本次公司公开发行可转换债券已正式在深圳证券交易所上市，债券代码：123100；债券简称：朗科转债。

（六）贯彻落实新冠肺炎疫情防范工作

疫情发生以来，公司密切关注疫情发展情况，积极做好防护，科学应对，灵活办公，努力让疫情对公司的影响降至最低，并建立健全疫情防控措施，贯彻落实疫情防护工作，做到全面管控风险，稳妥、有序地安排生产。与此同时，公司积极响应国家号召，主动承担社会责任，疫情期间为支持医疗机构抗击新型冠状病毒肺炎疫情，公司向东莞市东南部中心医院捐赠空气净化器共100台，合计人民币249,900元，在恰逢春节工厂尚未开工的情况下，有效缓解了医院物资短缺的情况。

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	营业利润比上年	毛利率比上年同
------	------	------	-----	---------	---------	---------

				同期增减	同期增减	期增减
电器智能控制器	1,029,557,175.16	176,132,243.73	17.11%	16.66%	15.83%	-0.12%
智能电源及控制器	599,917,119.64	178,941,867.56	29.83%	24.10%	21.00%	-0.76%
其他	33,766,472.66	3,357,361.65	9.94%	-2.68%	-17.65%	-1.81%
合计	1,663,240,767.46	358,431,472.94	21.55%	18.75%	17.90%	-0.15%

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、面临退市情况

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2020年4月16日召开了第三届董事会第十四次会议和第三届监事会第十二次会议，审议通过了《关于变更公司会计政策的议案》，财政部分别于2019年5月9日、2019年5月16日发布了《企业会计准则第7号-非货币性资产交换》(财会[2019]8号)和《企业会计准则第12号-债务重组》(财会[2019]9号)，要求执行企业会计准则的企业自2019年6月10日、019年6月17日起执行，同时对2019年1月1日至该准则施行日之间发生的非货币性资产交换和债务重组根据上述准则进行调整。

2、公司于2020年8月25日召开了第三届董事会第十九次会议和第三届监事会第十七次会议，审议通过了《关于变更公司会计政策的议案》，财政部于2017年7月5日发布了《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》(财会[2017]22号)，对《企业会计准则第14号——收入》(以下简称“新收入准则”)进行了修订，要求在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自2018年1月1日起施行；其他境内上市企业，自2020年1月1日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自2021年1月1日起施行。根据上述会计准则的修订要求，公司需对会计政策相关内容进行相应变更。本次会计政策变更后，公司将执行财政部《关于修订印发<企业会计准则第14号——收入>的通知》(财会[2017]22号)相关规定。其余未变更部分仍执行财政部前期颁布的各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告及其他相关规定。

(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
安徽朗科智能电气有限公司	全资子公司	新设成立
合肥朗科新能源有限公司	全资子公司	新设成立
合肥朗科智控有限公司	全资子公司	新设成立
合肥朗科信息技术有限公司	全资子公司	新设成立
合肥朗科智能科技有限公司	全资子公司	新设成立