

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：2022-016

<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8月29日 华创通信 韩东、李璟菲 富国基金 王佳晨、曾新杰 国泰君安证券 谭佩雯 2022年8月30日 中欧基金 钟鸣 国元证券 张世杰</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2022年8月29日、2022年8月30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 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、公司经营情况介绍</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>2022年上半年，公司实现营业收入5.17亿元，同比增长23.16%。归属于上市公司股东的净利润为7521万元，同比上升17.27%。其中仅第二季度公司实现营业收入3.20亿元，归属于</p>

上市公司股东的净利润 5523 万元,收入和净利润环比大幅上升,带动公司上半年业绩正向增长。

上半年业绩增长主要原因如下:

1、报告期内,受益于新能源汽车和储能行业的快速发展,公司积极服务于大客户,配合客户的需求进行了拓展,增加了汽车电子和离网储能产品的销量,销售收入稳步增长。其中,仅离网照明业务就实现营业收入 2.36 亿元,同比增长了 138%;汽车电子业务实现了营业收入 5183 万元,同比增长 123%。

2、报告期内,公司积极展开了内部治理,即降本增效,提高人均产值。同时严格管理相关费用和损耗,控制费用增长比例,因此盈利能力有所提高。

3、受国内疫情管控和欧美通胀影响,美元持续升值,有利于出口。所以公司有约 2000 万元的汇兑收益,较上年同期增长显著,进一步提升了盈利水平。

二、问答环节

1、汽车电子 Tier1 和 Tier2 模式的营收占比是多少?

答:目前 Tier1 模式的占比约 60%,Tier2 的占比约 40%。

2、汽车电子业务的单车价值量是多少?

答:因为我们做的控制器有十几个类型,某个类型可能有几种方案,这些类型我们没办法去判断一辆车上会用到多少个,所以无法准确判断单车价值量。

3、公司 ODM 和 OEM 的比例是多少,汽车电子业务 ODM 和 OEM 的比例是多少?

答:目前公司整体 ODM 占比 30%左右,剩下的基本上是 OEM,未来我们会提升 ODM 的比例。从销量上来说,汽车部分 ODM 占比目前是非常低的,但是这部分可能会在今年以及未来的年度有大比例的提升,因为我们设立汽车电子事业部的目的就是为了让我们的 ODM 占比增加,而且必须是我们自己核心技术有关的产品增加。仅就我个人的期望来讲,我希望未来 ODM 占比 70%以上。

4、汽车电子业务的中长期规划?

答：从产品规划上，我们于今年成立了汽车电子事业部，专做 ODM 项目，研发与电机控制有关的控制器或部件。从产能规划上，我们已为汽车电子规划了足够的生产空间，体量是原来的 3 倍以上。

5、离网照明产品主要满足了消费者哪些需求？

答：在非洲绝大多数地区没有工业电网，消费者没有照明用电，他们可能用化石能源或者直接烧柴的方式。离网照明产品能够解决消费者的照明和其他用电需求。最初的产品只有几瓦的储能，用于短时间照明；随着产品的推广，升级到了家庭照明，有几十瓦的储能；后来随着手机充电需求增加，产品升级到了一百多瓦、两百瓦。现在除了照明外，还能驱动风扇、电视以及小型的冰箱，该类产品是现在的主要产品形式。现在也有离网千瓦级系统，已在非洲做调试，主要面向小规模商务组织。

6、离网照明产品哪些部分是公司做的？

答：太阳能板、电芯及相关零件是外购，其他部件和成品都是朗特制造。

7、销往欧洲的储能产品主要是什么形态？是否包含逆变器？

答：千瓦级带电源管理的储能包，不含逆变器。

8、智能家居及家电、消费类电子等传统业务在下半年是否会回暖？

答：消费类电子及智能家居家电等传统业务下半年回暖的可能性不大，由于美国高通胀和俄乌战争的影响，人们购买力下降，以及客户去库存缓慢，所以今年大概率持续萎靡。

9、公司采购的 MCU 是国内还是国外的？是哪些品牌？

答：目前采购的 MCU 国内外都有，包括 Microchip、英飞凌、中微、赛元等。

10、哪些业务是美元结算？下半年汇兑收益会和上半年保持一致吗？

答：离网照明业务是美元结算的，其他各类业务也有涉及。下半年的汇兑损益取决于汇率走向，我们目前采取的策略是结

	<p>汇的汇率必须大于接单的汇率，尽量避免汇兑损失。</p> <p>11、未来是否考虑在储能或其他方面推出自有品牌？</p> <p>答：打造自有品牌在我们的长期规划中。我们会在积累相关技术的过程中，摸索哪一类产品和功能是未来的趋势，但又不和现有客户的产品重叠。通过建立自己的销售渠道，推出品牌产品。</p> <p>12、展望下半年的业绩？</p> <p>答：根据历史数据，通常我们下半年的收入和利润较上半年有所增长，从目前的在手订单看也是呈现增长趋势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年8月29日、2022年8月30日