

证券代码：300543

证券简称：朗科智能

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

投资者关系活动记录表

编号:2021-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	新华资产 融通基金 中信建投 富国基金 洪昌投资 创金合信基金 华宝基金 平安资产 朱雀基金 嘉实基金 景峰资产 建信基金 五八产投 深圳上市公司并购协会 复胜资产 前海开源基金 天弘基金 注*排名不分先后

时间	2021 年 5 月 12 日
地点	公司深圳总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陈静女士 董事、常务副总经理：肖凌先生 副总经理、董事会秘书：罗斌先生 财务总监：钟红兵先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 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。经过近二十年的持续深耕和技术沉淀，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；与此同时，公司业务也在围绕智能控制技术做积极延申，新能源业务已逐步形成公司业务新的业绩增长点，未来还会陆续增加储能逆变、无刷电机等业务，从而保障公司业绩的持续稳定增长。公司依靠自身的研发实力、智能制造和完善的服务体系，实现了海内外业务的均衡发展，截至目前，公司已与 TTI、SN、九阳、比亚迪、惠而浦、松下等全球知名企业建立了战略合作关系。 2020 年公司紧抓机遇、克服困难，实现了业绩的持续增长。公司实现营业收入 16.63 亿元，同比增长 18.75%；实现归属于上市公司股东净利润 1.48 亿元，较上年同期增长 43.46%。2020 年公司产品的整体毛利为 21.55%，在上游原材料普遍涨价的情况下，毛利水平与去年基本持平；净利率为 8.9%，比上一年同期提高 1.6%。2021 年第一季度，公司实现营业收入 5.6 亿元，同比增长 135.96%；实现归母净利润 4941.3 万元，同比增长 153.02%。 针对报告期内行业部分原材料供应不足的情况，公司根据行业经验提前加大了原材料备货力度，有效缓解了报告期内上游原材料供应不足及涨价对产品销售及利润的影响；充足的备货有效

满足了下游客户的订单交付需求，客户订单亦进一步增加并形成业务良性循环，使得公司业绩得到进一步提升。

二、交流问答

1. 芯片及上游元器件紧缺涨价的影响多大？包括对于发货、毛利率？

答：目前芯片是最为紧缺的原材料，尤其是国外芯片，针对紧缺芯片公司正在做方案替代以缓解供应紧张问题。目前公司预期内的订单尚可保证正常交付。针对原材料涨价问题，涨价幅度较小的，公司正在通过其他降本增效的方式内部解决，但是对于涨幅较高的原材料，还是会通过价格传导的方式保证公司产品的合理利润。

2. 公司原材料备货能撑多久？是否有向下游客户进行价格传导？

答：针对部分原材料供应紧张的问题，我们已经做了备货和锁价安排，按照正常的订单需求我们预计 2 季度订单交付没问题，3 季度的订单当下亦有部分备货；但是现阶段客户临时增加的订单只能部分满足，且该部分订单价格会有一定幅度的向上调整；

3. 智能控制器这个行业发生了什么样的变化？如何展望公司今明两年的经营情况？

答：（1）2020 年疫情爆发，许多海外企业停工停产，相关产能快速转移至国内，加速了国内控制器行业的增长态势；国内工业配套齐全，物流速度快，人工成本低，有着外国无法比拟的成本优势；下游产品逐渐向智能化、集成化、可移动方向发展，对智能控制技术和电源管理技术提出了更高水准的要求；（2）以目前的客户需求和订单状况来看，我们对公司业绩增长是充满信心的，当然我们也关注到贸易战和材料涨价等宏观环境和行业环境这些潜在不利因素，如果不是特别极端，我们相信公司业绩全年会更上一个台阶。智能控制行业进入了新的增长期，我们长期看

好行业的增长,我们相信公司凭借多年的行业积累和品牌信誉可以充分分享行业增长的红利。

4. 能否客观评价一下公司的优劣势?

答:(1) 公司具有经验丰富的研发团队,目前,研发团队中大量成员为从业十年以上研究开发经验的资深工程师,拥有着丰富的行业经验。(2) .公司具备独特领先的技术方案,能够根据客户的定制化需求迅速响应。(3) .公司拥有优质的客户资源积累,公司国内客户主要有小米、比亚迪、九阳、科沃斯、莱克电器等,国外的客户主要有 TTI、SN、松下、惠而浦等,在核心客户的配套占比也处于优势地位。(4) .公司正在逐步完善自动化体系,目前已拥有完备的自主研发检测系统的能力,能够根据产品的不同功能特点,自行研制专用测试系统,大大提高了测试效率,降低了生产成本。(5) .公司具有领先的质量控制体系,成立的各项实验室能够自主进行电子智能控制产品主要项目的试验,以确保产品质量达到国内和国际先进水平。(6) 公司具有快速的市场快速反应能力,可保证在较短时间内开发出符合客户要求的各类智能控制器产品,满足其对终端产品的功能化要求,并在柔性生产的机制下组织规模化、高效的生产安排,及时交货,快速响应市场需求。

5.未来电动工具板块的增速能否持续?

答:2020 年电动工具板块业务增长确实和疫情之下的产能转移有关,但是公司对相关业务的持续增长仍然有足够的信心,首先是国内的综合成本会低于国外厂商,我们在价格方面有优势;另外,越南工厂的建成投产有利于进一步降低劳动力成本,也能有效减缓中美贸易战的影响,更好的服务海外客户;再者,电动工具行业也在经历更新换代,产品迭代在加速,向无线化、轻量化、更安全的方向发展,公司在电机、电池包、电源控制方面的技术积累有助于公司抓住电动工具行业变革的机遇。

6. 洗拖一体机市场一直没有爆发，它的技术难点在哪里？产品优势有何体现？

答：（1）洗拖一体机的技术难点已经攻破，设计、制造环节不成问题，下一步在于客户的市场营销；（2）洗拖一体机集扫、洗、拖等多种功能于一身，集成度较高，节省清洁时间；无绳化设计也扩大了清洁半径，方便消费者的操作使用；

7.未来智能控制器行业是否会出现一家独大的情况？

答：智能控制器行业下游应用领域广泛，包括汽车、消费电子、医疗设备、电动工具、家用电器等等诸多领域，不同产品对控制器的要求不一样，同一类产品不同档次之间也会有差别，随着产品的订制化，个性化需求不断增加，不同的控制器生产商的战略定位，目标市场都不一样，一家独大难以满足行业需求，但是行业的发展升级会利好头部企业。

8.头部企业在智能控制器领域的技术差别是不是很小？主要是靠生产制造能力和服务能力拉开差距？

答：并非完全如此，生产制造能力和服务能力是其中一方面因素，研发设计能力更为重要。实际上智能控制技术是一项需要不断更新完善的技术，需要长久的技术积累。以无刷马达控制技术为例，相同的马达采用不同智能控制技术最终导致在马达转速、能效、噪音等技术指标方面存在较大差异，做出一款好的电机不仅需要技术人员对软件、算法有深刻研究，还要对电机及上游器件有所研究积累，这是需要时间和技术沉淀才能研究突破的。

9.公司现在的产能情况如何？未来是否有产能扩张计划？

答：（1）目前公司国内有珠三角和长三角两大生产基地，分别是广东东莞和浙江海宁，目前产能饱满，近期又在东莞租赁了一个2.46 万平方生产基地来满足当下和未来的订单生产需求。另外，2020 年，越南工厂也已经建成投产，这一部分新增产能已经得

到初步释放，未来还会有进一步的扩张。(2) 今年的可转债项目中有一个是合肥产业基地，相关项目建成之后，也会带来公司产能的进一步扩充。

10.智能控制器产品中家电类和电动工具占比各是多少？

答：家电和电动工具约各占一半。

11.能介绍一下植物照明主要客户吗

答：公司的智能电源业务开展了 7-8 年了，植物照明产品主要销往美国、加拿大、荷兰等地区，2020 年该板块业务增速较快，毛利较高，客户主要用于种植高附加值经济作物。

12.公司目前的产能扩张是因为客户订单的快速释放还是打算进入新的领域而做的准备？

答：两者兼而有之，目前公司的在手订单充足、产能比较饱和，以目前的订单状况和客户需求来看，我们现有的产能无法满足客户未来的增长需求，所以在积极扩产；(2) 公司在做好传统优势产业的基础上还在积极扩充新的产品品类，例如新能源电池包、储能逆变、无刷电机等等，新的生产基地将为新的业务提供充足的产能。

13.惯性导航技术和我们现有的产品有何关系？现在是否有订单？

答：(1) 惯性导航系统，由陀螺仪、加速度计等惯性传感器和导航解算系统集成而成，系一种不依赖于光、电、磁等外部信息，也不向外部辐射能量的自主式导航设备，能够连续、实时地提供载体的航向、位置、姿态、速度等信息，公司的智能控制和电源管理类产品均可用于惯性导航系统。(2) 通过将公司智能控制产品应用在惯性导航系统产品中，公司可以开拓无人机、电动汽车、工业机器人及其他智能家居（如扫地机器人）等新产品客户，拓宽公司智能控制产品的应用领域，形成新的利润增长点。目前，

	相关技术尚处于立项研发阶段。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 12 日星期三