

证券代码：300543

证券简称：朗科智能

公告编号：2022-031

证券代码：123100

证券简称：朗科转债

深圳市朗科智能电气股份有限公司

关于全资子公司对外投资的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、对外投资概述

1. 深圳市朗科智能电气股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 20 日召开了第四届董事会第四次会议，审议通过了《关于全资子公司对外投资的议案》，该议案无须经股东大会审议。公司董事会同意授权公司管理层签署相关协议、合同或其他相关文件并办理相关事宜。

2. 为加快公司国际业务开拓，推进公司全球化制造进程，同时有效规避国际贸易壁垒带来的不利影响，公司拟加大在越南的投资力度，通过子公司朗科智能电气实业（越南）有限公司（以下简称“越南实业”）拟在越南平阳建设越南实业工业园建设项目—家用电器及控制系统项目。项目建成后预计可实现年产 750 万套家用电器及控制系统的产能规模。

3. 全资子公司越南实业本次对外投资不构成关联交易，亦不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

二、投资主体

1. 公司名称：朗科智能电气实业（越南）有限公司
2. 公司类型：有限责任公司
3. 注册资本：1,500.00 万美元
4. 法定代表人：朱昌安
5. 注册地址：越南平阳省宾吉镇安西社宝翠国际工业区 11 号路 1-1 地段
6. 成立时间：2022 年 3 月 18 日

7. 经营范围：制造和组装工业、电子产品用电子板；生产电池充电器外壳、电钻外壳；吸尘器外壳；制造用于电钻、研磨机和吸尘器的电机；制造和组装电钻、吸尘器、研磨机。

8. 与公司关系：越南实业系公司通过全资子公司朗科智能电气（香港）有限公司在越南设立的全资子公司。

三、拟投资项目的的基本情况

本项目总投资为不超过人民币 12,000.00 万元，拟在越南平阳省新建 22,018.00 平方米的厂房及其他配套辅助设施用于公司家用电器及控制系统相关产品的产能扩充和产品升级。本项目建成投产后，预计达产年及以后，公司每年可新增 750 万套家用电器及控制系统。

四、项目建设的必要性和可行性

（一）项目建设的必要性

1. 应对中美贸易摩擦，满足公司全球化布局的需要

自 2018 年以来，中美贸易战持续升级，贸易摩擦涉及领域已逐步扩展至经济贸易、金融、科技、国际舆论等多个领域。在出口贸易方面，美国通过对中国出口商品加征高昂的关税来限制中国商品的出口，以进一步保护其国内制造业的发展。随着美方加征关税的产品范围不断扩大，税率持续提高，越来越多的国内制造企业的出口贸易受到影响。公司产品外销占比较大，外销客户广泛地分布在美国、欧洲、香港等多个国家和地区。其中，美国由于经济发展水平高、消费能力强，是公司及终端客户产品的重要消费市场。中美贸易战的产生，对公司及下游客户产品的竞争力产生了不利影响，在很大程度上阻碍了公司的全球化布局。

越南作为“一带一路”建设中唯一一个与我国海陆相连的国家，在地理位置上具备明显的地缘优势。同时，在国际贸易方面，越南作为东盟重要成员国之一与多个国家或地区签署了自由贸易协议，享受诸多贸易优惠政策。截至目前，越南已与欧盟、日本、韩国等多个国家及地区签署了自由贸易协定，其具备良好的外向型经济特征。综上，本次越南实业投资项目的实施，有利于公司有效规避中美贸易战，实现公司的全球化战略布局。

2. 降低公司生产成本，进一步提升盈利能力的需要

公司作为国内规模较大的智能控制器生产厂商，进行有效的成本、品质管控，实现快速、稳定的供货，是公司塑造行业竞争力，提升盈利水平的重要途径之一。近年来，随着我国人口老龄化进程的加速，国内劳动力人口逐年下降，企业用工成本持续上升。

在国内生产成本上升的同时，越南政府出台了一系列优惠政策吸引外资企业进入本国投资建厂。相较于国内，越南当地劳动力成本低廉、税收优惠力度大，能有效降低劳动力密集型企业的生产运营成本。本次越南项目的实施，能有效降低公司产品的生产成本，进一步提升公司的盈利水平，实现公司长期、稳定地可持续发展。

3. 加快产品的规模化生产，快速响应客户需求

对于公司主营业务产品而言，其原材料主要为半导体、无源元件、PCB 等，公司原材料种类繁多，上游供应商较为分散；相对地，下游终端行业在整个产业链中占据着主导地位。公司部分下游客户在供应商的选择上采用资格认证的方式，审核程序十分严格，能否快速、及时、稳定地供货是下游客户选择供应商时重点考核的指标，而产能情况很大程度上决定了供货稳定性。经过多年的发展和客户积累，公司积累了如 TTI、Shark-Ninja 等一大批优质大客户。目前，公司主要客户及潜在客户已在越南进行产业布局并加速产能扩充。

本次越南实业产业园建设项目的实施，是公司围绕下游客户的产业布局 and 市场需求情况，加速面向多个细分领域的智能控制器产品的产能扩充，以快速、及时地响应客户的需求。本项目的实施，有利于公司通过规模化的生产，提升快速响应客户需求的能力。

4. 顺应智能化升级趋势，扩大公司市场份额的需要

随着 5G 技术、人工智能物联网等的不断发展，各类消费电子产品、家电产品近年来呈现出显著的“智能化”、“网络化”趋势，智能控制器产业有望因下游终端产品智能化升级需求、产业技术加速迭代的大趋势而迎来加速发展。具体而言，当前智能终端产品的更新换代速度日益加快，电子控制器下游应用领域亦随之不断深化，家用电器、电动工具、锂电池、照明电源等领域产品逐步向数字化、网络化和智能化方向发展，促使智能控制器在智能家居、智能电源、智慧医疗等新兴领域的应用日益扩展。未来，随着各类电子产品及设备数字化、智能化、自动化等程度的提升，智能控制器产品本身也将向着更加智能化、多样化的方向发展。

通过本项目的实施，公司将积极迎合行业发展趋势，引进更加智能化的生产设备，同时加强产品研发投入力度、积极开拓新产品，在公司原有产品的基础上设计生产出智能化程度更高、安全性更强、功能性更丰富的产品。公司将积极抓住 AIoT 产业发展机遇，开拓更加多元化的产品应用场景，进一步扩大公司市场份额，提升公司的行业地位和市场竞争力。

（二）项目建设的可行性

1. 项目实施当地拥有良好的政策环境和贸易环境

越南作为我国在东南亚地区最大的邻国，是中国推进“一带一路”倡议尤其是海上丝绸之路的重要节点。为吸引海外投资，越南政府出台了一系列优惠政策鼓励外商投资。自 2016 年 1 月 1 日起，越南的企业所得税税率从 22% 降至 20%，除税法另有规定外（工业园中的企业能获得“两免两减半”，高科技产业可享受“四免四减半”），外国投资企业和越南内资企业采用此统一税收标准。除所得税外，越南在进出口关税、流转税等方面也给予投资者一定优惠。例如，对生产企业特定设备、原料的进口给予关税和增值税的减免等。

此外，越南还拥有较好的经济贸易环境。自 2020 年 8 月 1 日起，越南与欧盟签定的自由贸易协定正式生效实施，越南由此成为亚太国家中第一个与欧盟建立自由贸易关系的新兴市场国家，也是继新加坡之后第二个与欧盟建立自由贸易关系的东盟国家。该项贸易协定建立了连接越南与欧盟的高速公路，帮助越南打造了良好的经济贸易环境。同时，越南也与日本、韩国等其他国家签署了十几个自由贸易协定，其具备良好的外向型经济特征。综上，本次越南工业园建设项目实施地拥有良好的政策环境和贸易环境，项目实施地具备良好的可行性。

2. 产品应用领域持续拓展，市场规模稳步提升

随着人工智能、物联网、大数据、云计算等信息技术的发展，叠加 5G 商用进程的加速推进，AIoT 产业迎来爆发式增长机遇。由此，催生了更多高速率、高移动性、低时延的智能硬件和连接场景，智能控制器产品的应用领域由传统的家用电器、电动工具、汽车电子等成熟行业向智能家居、智慧医疗、智慧建筑以及智慧农业等新兴领域延伸，行业下游应用场景不断丰富。在此背景下，智能控制器的市场规模呈稳步上升趋势。

公司在多年的发展过程中，积累了一大批如 TTI、SN 等行业知名大客户，上述客

户在各个细分领域占据较大的市场份额。未来，随着行业市场空间的持续扩大，下游客户对公司产品的需求规模将进一步扩大，本项目实施具备市场可行性。

3. 公司拥有深厚的技术积累和强大的研发实力

公司深耕智能控制器行业多年，逐步形成了一整套先进的控制理论、设计思想、软件算法和制造工艺技术，积累了多项自主可控的核心技术。譬如，在锂电池控制和保护技术方面，实现了对锂电池组充电电压的精确控制，使锂电池的循环使用寿命得到充分的保证，同时还具备高可靠性、高效节能的特点，可实现零待机功耗；在智能照明驱动技术方面，可实现智能照明产品高功率、低纹波、高可靠性、智能调光等特点，可适应多种场合的照明需求。

同时，公司自成立以来一直重视研发团队的建设，已培养了一支经验丰富、实力强劲、人员稳定的研发人才队伍。目前，公司研发团队中 10%-20% 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，并拥有丰硕的研发成果。截至 2021 年 12 月 31 日，公司累计已获得授权专利 133 项，其中包含 22 项发明专利。公司深厚的技术积累和强大的研发实力，将为本项目的实施奠定坚实的技术基础，本项目实施具备技术可行性。

五、新项目存在的风险及应对措施

1. 市场竞争加剧的风险

随着下游客户的产能转移，同行业其他竞争者也相继跟随客户扩张海外产能，寻求为客户提供相应的产能配套，如果未来同行业竞争者加大在越南地区的产能扩张力度，公司面临的市场竞争将会进一步加剧。

为有效应对市场竞争加剧的风险，公司将加大研发投入，提高公司产品的核心竞争力，充分利用公司在越南当地的先发优势巩固和提高公司的市场地位。

2. 产品更新滞后风险

随着终端产品智能化、集成化趋势的发展，各应用领域产品的功能日趋复杂且产品迭代加速，对智能控制器的要求亦不断提高，公司的智能控制器更新升级可能滞后于市场需求。

为降低产品滞后风险，公司除了加强对现有产品的研发升级之外，还专门成立了研

究院，通过自研和外部合作的方式开展行业的前瞻性研究，以期获取先发优势的机会，同时降低产品研发滞后的风险。

3. 人才断层风险

电子智能控制技术门类具备多样性，业内对产品开发、设计和管理人员的专业素质要求较高，专业人才的缺乏是制约智能控制器行业发展的瓶颈之一，如果未来公司的人才结构无法满足要求，将可能对公司的生产技术能力和研发创新能力造成不利影响，不利于公司发展战略的实现。

针对潜在的人才断层风险，公司已经打造了一支工艺熟练、技术全面且经验丰富的一线生产技术人才队伍和研发人才队伍，并进一步加大了人才招聘力度，建立了相应的人才培养和激励机制，为公司培养了多梯队储备人才。

六、对外投资的目的及对公司的影响

公司本次增加在越南的投资建设力度，有利于公司为加快公司国际业务开拓，推进公司全球化制造进程，同时有效规避国际贸易壁垒带来的不利影响，并合理有效地配置资源，充分利用越南地区的成本优势，提升公司核心竞争力，符合公司今后长远发展规划，符合公司和全体股东的利益。

七、备查文件

- 1、《公司第四届董事会第四次会议决议》；

特此公告。

深圳市朗科智能电气股份有限公司

董事会

2022年5月20日