

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：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>线上参与公司 2023 年度暨 2024 年第一季度网上业绩说明会的全体投资者</p>
<p>日期/时间</p>	<p>2024 年 4 月 16 日 15:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事兼总经理 方芙蓉女士 董事兼财务总监 付丽萍女士 董事会秘书 郑一丹女士 独立董事 李鹏志先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、贵公司二季度在手订单咋样，今年营收是否可以大幅增长？ 答：尊敬的投资者：您好！目前公司在手订单充足，我们对全年的业绩增长充满信心。具体的业绩情况请关注公司定期报告，请注意投资风险！谢谢！</p> <p>2、第一季度的业绩爆增，主要贡献是什么产品？什么客户？ 答：尊敬的投资者：您好！一季度带动公司业绩增长的主要产品是电子雾化设备智能控制器。目前公司在这块业务的主要客户有基克纳、优维尔等。感谢您的关注！</p> <p>3、尊敬的领导:请问公司去年四季度和今年一季度营收和净利润均保持较好的态势，今年二三四季度的订单怎么样，能否保持，另外公司智能产品的业绩如何去修复。 答：尊敬的投资者：您好。公司目前在手订单充足，后续订</p>

单情况取决于客户需求和项目进展情况。针对智能产品业务，公司在持续服务好大客户的同时，会继续开拓新客户和新项目。感谢您的关注！

4、请问公司 23 年净利润下降的因素是什么？未来的发展规划可否分享下

答：尊敬的投资者：您好！2023 年公司净利润下降的主要因素如下：1) 报告期内，公司受到下游市场需求疲软、客户放缓市场投入节奏、产品价格竞争激烈等多方面因素影响，整体销售额及毛利率均有所下降；2) 报告期内，公司订单量减少致使产量降低，产能利用率下降，生产规模效应减弱，单位产品分摊固定费用升高，进一步拉低产品毛利率；3) 公司出口业务占比较高，美元为主要结算币种，报告期内，美元升值幅度小于 2022 年，外汇市场的波动对公司整体业绩的正向影响有所降低。未来我们会在夯实现有业务的基础上，稳步开拓智能控制器和智能产品领域市场，做强做大主业的同时，积极稳妥实施资本运作。公司会持续做好经营管理，努力提升公司业绩，树立良好的资本市场形象。以更好的成绩回报广大股东，为社会做出贡献。感谢您的关注！

5、您好，请问一下公司的电子烟业务开展情况

答：尊敬的投资者：您好。公司电子雾化设备智能控制器业务正有序开展中，公司将继续充分发挥技术优势和供应链的协同效应，提升公司在该领域的竞争优势，保障业务的可持续性。谢谢！

6、咱们公司 1 季度业绩大幅度增加的原因是什么

答：1、一季度，公司凭借在消费类领域积累的丰富经验，积极开拓市场，获得电子雾化设备客户的大量订单，带动消费类电子业务整体销售额快速上升。2、一季度，公司合理配置存量货币资金、理财产品，取得利息收入及理财收益，同时受益于美元升值的汇兑收益。谢谢！

7、公司产品目前应用的下游领域有哪些？

答：尊敬的投资者：您好！公司产品主要运用于智能家居及家电、汽车电子、新型消费电子及储能等行业。感谢您的关注！

8、请问公司如何应对汇率波动带来的资产贬值风险？

答：尊敬的投资者：您好！ 公司会持续关注汇率波动趋势，通过外汇套期保值、及时调整报价等方式，降低汇率波动的风险。感谢您的关注！

9、面对同行竞争，请问公司的价格策略是什么？

答：尊敬的投资者：您好。公司基于成本加成的报价方式，凭借自身的技术优势和供应链优势，在保证合理毛利率的情况下，给予客户报价。感谢您的关注！

10、领导您好，请问公司一季报的业绩是否可持续，公司在手订单如何？谢谢

答：尊敬的投资者：您好。公司目前在手订单充足，后续订单情况取决于客户需求和项目进展情况。具体的业绩情况请关注公司定期报告，请注意投资风险！谢谢！

11、未来预期还会长期有电子雾化的定单吗？

答：尊敬的投资者：您好。公司未来订单情况取决于客户需求和项目进展情况，公司会继续与客户保持深度合作，充分发挥技术优势和供应链的协同效应，提升公司在该领域的竞争优势，保障业务的可持续性。谢谢！

12、公司今年针对出海方面有什么战略布局？

答：尊敬的投资者：您好。公司出口业务占比较高，海外客户较多，公司一直在积极布局海外市场，加快公司业务发展。感谢您的关注！

13、公司的业务和人工智能有关吗？主要涉及哪些方面？

答：尊敬的投资者：您好！公司目前在人工智能领域的技术储备主要是针对蓝牙、WiFi 以及机器人的路径规划，主要的产品应用领域是智能家居家电类、消费类产品。感谢您的关注！

14、贵司的厂房是不是比较旧，有没有计划建一个现代化的工厂或园区？

答：尊敬的投资者：您好！公司总部厂房为 2022 年新租赁物业，集团各制造基地都能保持正常生产与运营。感谢您的关注！

15、公司会继续加大研发投入吗？研发规划如何？

答：尊敬的投资者：您好。公司重视技术创新，会持续加大研发投入，针对重点业务领域加大力度引入人才，提高公司的技术实力。感谢您的关注！

16、新型消费电子产品的毛利率较高，请问公司在这方面的有何安排？

答：尊敬的投资者：您好。公司会持续做好产品和服务，增加客户粘性，开拓新产品品类，争取获得更大市场份额。感谢您的关注！

17、尊敬的领导:请问公司智能产品这一块全年的业绩支撑在哪里，如何去修复上年下降局面。

答：尊敬的投资者：您好！公司智能产品主要包括储能产品、新型消费电子产品等，公司将与上述产品的原有客户继续保持深度合作。除现有项目外，公司还将通过与客户合作新项目、协助客户打开市场等方式，提升公司业绩。同时，公司也将继续挖掘新客户和新品类。感谢您的关注！

18、今年的分红政策是？

答：尊敬的投资者：您好！公司 2023 年利润分配预案为：以董事会审议通过分配预案之日的总股本 144,644,007 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 3 元（含税），共计派发现金 43,393,202.10 元。后续公司会继续严格按照相关法律法规和公司章程的规定制定分红方案。感谢您的关注！

19、贵公司在扩大股东回报及持续增长方面有哪些新的举措和布局与规划。谢谢！

答：尊敬的投资者：您好！公司持续做好生产经营，在稳固现有业务的基础上，继续开拓新的业务领域，寻找新的利润增长点。公司一直在努力做好经营业绩，争取给股东带来更好的回报。公司 2023 年利润分配预案为：以董事会审议通过分配预案之日的总股本 144,644,007 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 3 元（含税），共计派发现金 43,393,202.10 元。感谢您的关注！

20、公司目前海外订单情况怎么样，主要有哪些出口产品，

	<p>能否为全年及未来业绩增长作出较大贡献？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！公司主要出口产品有储能产品、新型消费电子产品等，具体的业绩情况和订单情况取决于客户需求和项目进展情况。感谢您的关注！</p> <p>21、请问公司有大量货币资金为何还有大量的短期借款？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！公司经营稳健，始终保证账上有充足的可用资金；公司有短期借款，为正常生产经营需要，资产的收益率高于借款的成本。谢谢！</p> <p>22、公司从四季度开始到一季度开始营业大幅度增长，希望公司继续保持，营收和利润比去年增长一倍以上。</p> <p>答：尊敬的投资者：感谢您的支持！公司在持续努力，争取今年获得更好的业绩，回报广大投资者。谢谢！</p> <p>23、公司二季度还有电子烟在手订单吗，订单合同大概多少？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好。公司当前在手订单充足，未来订单情况取决于客户需求和项目进展情况，公司会继续与客户保持深度合作。谢谢！</p> <p>24、请问贵公司智能产品除了 gpl 以为，新开拓的项目或客户还有哪些，根据市场目前情况，今年智能产品能否恢复到 2022 年同期水平？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！公司主要围绕储能产品、新型消费电子产品领域开拓新客户和新项目，整体的业务增速根据目前的信息尚无法做全年的预判。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 16 日