

股票代码：300042

股票简称：朗科科技

深圳市朗科科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

投资者关系活动类别	<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 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"/> 其他（2024年度深圳辖区上市公司集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网投资者关系互动平台参与“2024年度深圳辖区上市公司集体接待日活动”的广大投资者
时间	2024年12月12日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	董事长 吕志荣先生 董事、常务副总经理 徐立松先生 董事、副总经理、董事会秘书 于雅娜女士 董事、副总经理、财务负责人 张宝林先生 独立董事 罗绍德先生 独立董事 雷群安先生 独立董事 钟刚强先生 副总经理 胡席林先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复： 1、请问公司有没有和业内先进公司股权上的重组合作计划，比如大位科技重组广东榕泰这种类似的 公司暂无重组事项，公司积极关注相关政策，未来如有达到披露标准的重组事项，将及时履行信息披露义务。

2、公司股价持续低迷，公司在市值管理方面有何计划？

公司将从稳定主营业务、谋划转型升级和提升管理水平三个方面改善公司业绩，为公司市值夯实基础，按照公司股东回报规划，提高股东回报水平，继续保持与投资者和资本市场的开放沟通，传递公司战略和价值，提高市场对公司的认可度，努力提升公司和股东价值。

3、吕董朗科今年有无有实质性的合作和订单？

订单涉及招投标程序，部分已投标，部分在跟进，相关订单机会，正在持续推进过程中。

4、请问共建粤港澳存储基地项目进展情况如何？

公司自上而下十分重视该项目的落地，正在持续推进中。

5、我想认真并严肃的问一下几位在岗位上勤苦的董事和高管们，年末已经来临，和年初计划的对比有多少实现了？你们信誓旦旦的几个承诺完成了一个吗？和中兴通讯的合作目前进展如何？送样给中科曙光的产品进展如何？数据中心的进度如何？你不能每次拿官话来回复支持你们看好你们的投资者们？当时是谁说朗科值得广大投资者的信任的？这一波你们不该反省反省吗？

感谢您对朗科科技的高度关注，您所提及的问题也正是董事会和经营层要着力推动解决的问题，当前是朗科科技的发展战略调整期，同是也是转型升级的阵痛期，接下来我们会努力改善经营业绩，积极稳妥推进项目合作，以良好的业绩回报广大投资者。

我们深知广大投资者对我们的信任至关重要，过去的工作可能存在一些不足之处，在此我们向您及全体投资者致以诚挚歉意。公司管理层已深刻反省，并将在未来的工作中更加严谨

务实，以实际行动和更好的业绩来回报大家的信任与期望。

6、介绍一下公司明年的发展规划请对投资者负责

感谢您对公司的关注，公司明年发展规划将从如下三个方面展开：一是稳定主营业务，把消费级存储的基本盘稳定住，努力提升销售额，积极开展出海业务，拓展海外市场；二是谋划转型升级，结合韶关数据中心建设积极稳妥开展业务布局，抢抓韶关数据产业发展机遇；三是提升管理水平，进一步加强内控机制建设，有效整合资源，努力降本增效。

7、徐总，我曾经是一个坚定的朗科股份持有者.您也曾经说过朗科绝对是一个值得投资者看好的公司.但是这一年来的股价及公司的运营表现，您现在还能这么自信的对所有投资者负责人的这么说吗.年初的计划到年底有多少实现了？给中科曙光送样的产品进展请公布，数据中心的招投标进展进简单介绍一下.谢谢

2024年，朗科科技处在新的转型期，新一届领导班子对于朗科科技的长远发展做出了详细而扎实的战略规划，求稳致远。相信在2025年，朗科科技将会向广大投资者交出一份满意的答卷。

8、存储项目推进中是推进到哪一步了

公司自上而下十分重视该项目的落地，正在持续推进中。

9、徐总，你说下半年有服务器订单，这都马上跨年呀，订单呢

订单涉及招投标程序，部分已投标，部分在跟进，相关订单机会，正在持续推进过程中。

10、朗科科技在 2024 年封测工厂投产运营后，对公司的业绩贡献有多少？

公司与正源芯半导体（深圳）有限公司 2022 年 12 月设立的合资公司韶关朗正数据半导体有限公司主要从事存储芯片封装测试业务。由于订单不足，韶关朗正自成立以来营业收入较少并持续亏损，2024 年 9 月，公司结合行业发展状况，决定对韶关朗正进行关停，详情请查阅公司披露于巨潮资讯网上的相关公告。

11、现在英伟达停售算力卡对公司有没有影响？公司的算力卡从哪里采购？

国家鼓励国产替代，英伟达高算力卡停售限售，对朗科科技无重大影响。公司已上线异构算力调度平台（<http://www.lkun.com.cn/>），并与国产算力卡厂商保持良好的合作关系，调度平台优先推荐客户测试适配国产算力卡，相关工作正在推进过程中。

12、朗科科技如何评估当前存储行业回暖趋势对公司业务的影响？

存储行业属于周期性行业，存储行业回暖，将有利于恢复客户信心，刺激需求回升，对公司业务产生积极影响。

13、朗科科技如何看待当前存储行业的竞争格局，公司如何保持竞争优势？

目前存储市场份额向原厂和大型模组厂及品牌商集中化的趋势越来越明显，未来公司将进一步整合资源，降低成本，加大品牌推广和投入，提升公司的竞争力。

14、公司在存储晶圆封装和 SMT 贴片代工业务方面的市

场竞争力如何？

公司 SMT 贴片业务主要以公司自产为主，服务于公司自有品牌产品，公司合资公司韶关朗正 2024 年 9 月关停后，公司目前不从事存储晶圆封装业务。

15、鉴于存储器市场需求波动，公司如何调整生产计划和库存策略？

公司在生产经营过程中，密切关注原料的价格变动和市场需求趋势，适时适量采购，在市场需求弱的时候，加快库存周转降低库存水位，在市场需求好转时，根据市场情况适当增加库存水位，保持合理库存。

16、公司在提升投资者关系管理方面有哪些新的举措或改进？

公司始终将投资者的利益放在首位，致力于通过多元化的方式与投资者进行有效沟通。

我们紧跟科技发展的步伐，不断创新与投资者的交流方式，通过举办线上线下相结合的直播交流会、实地调研接待、参与券商策略会、设立投资者热线以及互动易回复等多种形式，积极与投资者进行互动。

同时，我们也十分重视投教工作与荣誉获得，积极参加行业会议，政策圆桌讨论会议，参与参评各类行业奖项，提升公司的认可度和信任度。

未来公司亦将继续重视投资者关系管理，倾听投资者的声音，并秉持“合规、专业、勤勉”的工作态度，不断提升我们的投资者关系管理水平，更好地服务广大投资者。

17、不是说公司下半年会有服务器订单，这马上下一年了，公司的订单呢

订单涉及招投标程序，部分已投标，部分在跟进，相关订单机会，正在持续推进过程中。

18、未来几年，公司在存储产品研发和业务拓展上有哪些具体的战略规划和目标？

根据公司战略规划，未来公司将加快更高端固态硬盘产品和内存产品的研发力度，提高产品性能，丰富产品种类，同时将存储产品和算力产业相结合，向数据中心、国产化存储等方向的拓展，进一步提升公司产品的应用领域。

19、请问朗科上半年签订的各种框架协议，如今落实没有？情况怎么样？

朗科科技公告的框架协议并不多，协议约定的实质合作内容，正在持续推进过程中。

20、请问朗科科技领导，公司在数据中心存储业务的最新进展和业务展望是怎样的

最新进展是相关订单正在对接中，业务展望方面：朗科科技持续围绕广东省算力基础设施高质量发展的三年行动计划，布局先进存储。

21、请问朗科与北京忆恒创源、恒健资产公司和韶实集团签署了《粤港澳大湾区存储产业基地项目战略合作框架协议》，请问共建粤港澳存储基地项目达成合作进展情况如何？

公司上下十分重视该项目的落地，正在持续推进中。

22、公司在加强与产业链上游合作的策略上有哪些新的进展或成果？

公司加强与原厂的沟通，巩固与主要供应商的沟通和业务

合作关系，并加强与同行业主要公司的合作，保证公司原材料供应的稳定，控制采购成本，与相关合作方建立了长期稳定、可持续的合作关系。

23、请问公司现在收入下降，利润为负，作为董事长你有什么措施增加营业收入提升利润吗

公司未来将从三个方面来改善经营：第一、扩展公司现有业务的销售渠道，并不断推出符合市场需求的新产品，努力提升销售额；第二、公司将进一步降本增效，压缩公司经营成本和费用，提高公司经营效益；第三、公司积极谋划业务转型升级，向存储上下游和算力产业链上下游等领域扩展新业务，寻找新的利润增长点。

24、朗科科技在拓展国际市场方面有哪些具体措施和目标？

朗科科技在国际市场拓展方面具有较好的基础和品牌优势。目前，通过海外电商平台如亚马逊、速卖通，已经建立持续的品牌输出和产品销售能力，已在 60 多个国家和地区建立稳定的销售渠道。2025 年，朗科科技将继续围绕“一带一路”数字出海国家战略，打造强有力的海外市场拓展能力，在人员配置、资源匹配、政策调整等方面给予更多支持，开启新一轮的朗科科技海外市场深度布局。目标是持续提升朗科科技在重点区域重点国家在市场占有率。

25、公司对未来的战略规划是什么，有没计划收购同有竞争力的公司？

公司未来战略规划为以数据储存主业为根基，以项目板块落地为载体，稳步向算力产业链上中下游延伸。为实现公司战略规划，公司既通过内生增长增强自身竞争力，也积极寻

	<p>求与外部合作伙伴开展业务和股权合作。</p> <p>26、吕董韶关市委书记在公开场合上说明韶关数据中心的采购方案是支持本地企业，采购本地企业百分之七十产品！这个情况属实吗？实施情况如何？</p> <p>公司关注并响应韶关当地的政策，加强与算力产业链各合作方的沟通和合作，积极布局参与韶关数据中心集群建设。</p> <p>27、请问朗科与中兴通讯达成合作项目进展情况如何？拟共建粤港澳大湾区算力产业生态进展如何？</p> <p>朗科科技持续与中兴通讯加强战略层面合作，双方已经共建联合工作组，并持续推进订单落地，已经启动部分项目的投标工作，下一步，重点围绕获得稳定且实质的订单，持续打造算力生态格局。</p> <p>28、徐总你提到粤港澳大湾区存储基地，如今实施没有？</p> <p>此项目涉及面较广，相关工作正在推进过程中。</p> <p>29、2024 年，朗科科技在研发方面有哪些重点投入和计划？</p> <p>2024 年，朗科科技在研发方面的投入主要分三个方面：一是围绕消费级存储，现有产品的升级；二是基于存储延伸的硬件电子产品的开发，比如家庭 NAS，相册宝，存储管家 APP 等；三是围绕算力的产学研合作，比如和深圳大学成立联合实验室，围绕算力监测、调度、提升等方面内容的合作开发，近期已上线测试异构算力调度平台 http://www.lkun.com.cn/。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 12 日