

深圳朗特智能控制股份有限公司

Shenzhen Longtech Smart Control Co., Ltd.

(深圳市宝安区新桥街道黄埔社区南洞东环路正风工业园厂房 3 栋一层至四层)



关于深圳朗特智能控制股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复

保荐人（主承销商）



(福建省福州市湖东路 268 号)

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 8 月 28 日下发的《关于创业板上市委审议意见的落实函》（审核函〔2020〕010405 号）（以下简称“审议意见落实函”），兴业证券股份有限公司会同深圳朗特智能控制股份有限公司及其他中介机构本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就审议意见落实函所提问题进行了认真核查及落实并进行了书面说明。如无特别说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

现将贵所审议意见落实函的回复如下：

问题 1

报告期内，发行人对主要客户 GLP 销售占比逐年大幅下降。请发行人量化分析其对 GLP 销售毛利率大幅上升的原因。请保荐人、申报会计师发表核查意见。

回复：

公司对 GLP 销售的主要产品为离网照明产品，报告期内，公司为 GLP 生产的离网照明产品分为家庭型照明系统、户外型照明系统和便携型照明系统三种，各系列功能、太阳能板供电功率、电池容量、灯泡数量及产品图示如下：

细分产品及系列	功能	太阳能板供电功率	电池容量	灯泡数量	产品图示
1、家庭型照明系统					
SK403	室内照明、供电（5V 和 12V）	6W	6,000mAh	3 个	
SK405 （供分期付款销售）	室内照明、供电（5V 和 12V）	6W	6,000mAh	3 个	
SK407	室内照明、供电（5V 和 12V）	12W	12,000mAh	3 个	
SK409 （供分期付款销售）	室内照明、供电（5V 和 12V）	12W	12,000mAh	3-5 个	
2、户外型照明系统					
SK302	户外照明、供电（5V）	2.7W	3,000mAh	1 个	
SK304	户外照明、供电（5V）	2.7W	3,000mAh	1 个	

细分产品及系列	功能	太阳能板供电功率	电池容量	灯泡数量	产品图示
SK321	户外照明、供电（5V）、收音机、MP3 音乐播放	2.7W	3,000mAh	1 个	
SK322 （供分期付款销售）	户外照明、供电（5V）、收音机、MP3 音乐播放	2.7W	3,000mAh	1 个	
3、便携式照明系统					
SK203	便携式照明、供电（5V）	1.5W	1,500mAh	1 个	
SK121	便携式照明	0.35W	400mAh	1 个	

注：SK405、SK409、SK322 属于 GLP 以分期付款方式销售的系列，分别在 SK403、SK407、SK321 基础上增设分期付款密码输入模块，GLP 可以通过当地通信网络进行密码发放和收取分期款项。消费者可以通过分期付款方式向 GLP 购买 SK405、SK409、SK322，在销售网点或使用手机按期支付款项后获得分期使用密码，在产品上输入密码后可继续使用该产品。

报告期内，离网照明产品销售收入分别为 21,042.12 万元、16,496.61 万元和 14,534.92 万元，毛利额分别为 1,631.53 万元、2,025.30 万元和 2,113.70 万元，毛利率分别为 7.75%、12.28%和 14.54%，离网照明产品毛利额占主营业务毛利额比例分别为 18.29%、19.95%和 17.91%。

一、2017 年和 2018 年离网照明产品毛利率波动量化分析

2017 年和 2018 年离网照明产品按细分产品列示的收入、收入占比、平均销售价格、平均单位成本以及毛利率的情况如下：

单位：万元（收入）、元（平均销售价格、平均单位成本）

细分产品	2018 年度					2017 年度				
	收入	收入占比	平均销售价格	平均单位成本	毛利率	收入	收入占比	平均销售价格	平均单位成本	毛利率
家庭型照明系统	10,465.92	63.44%	231.79	199.79	13.81%	13,203.41	62.75%	195.96	182.54	6.85%
户外型照明系统	6,030.44	36.56%	107.23	96.92	9.62%	7,690.82	36.55%	85.96	78.41	8.78%
便携式照明系统	0.25	0.00%	57.65	54.75	5.04%	147.88	0.70%	82.26	53.63	34.80%
合计	16,496.61	100.00%	162.69	142.72	12.28%	21,042.12	100.00%	132.64	122.36	7.75%

2018 年对比 2017 年离网照明产品细分产品收入占比变动、平均销售价格变

动比例、平均单位成本变动比例、毛利率变动、毛利率变动贡献度如下表所示：

细分产品	收入占比变动	平均销售价格变动比例	平均单位成本变动比例	毛利率变动	毛利率变动贡献度
家庭型照明系统	0.69%	18.28%	9.45%	6.96%	4.46%
户外型照明系统	0.01%	24.74%	23.61%	0.84%	0.31%
便携式照明系统	-0.70%	-29.92%	2.09%	-29.76%	-0.24%
合计	-	22.66%	16.64%	4.53%	4.53%

注：细分产品的毛利率变动贡献度=2018 年细分产品的毛利额/2018 年离网照明产品销售收入-2017 年细分产品的毛利额/2017 年离网照明产品销售收入

从上表可见，2018 年离网照明产品毛利率较 2017 年上升 4.53 个百分点，主要原因系家庭型照明系统的毛利率有所上升所致。2018 年，家庭型照明系统平均销售价格上升 18.28%，平均单位成本上升 9.45%，导致其毛利率上升 6.96 个百分点。

家庭型照明系统平均销售价格上升 18.28%的主要原因包括：

（1）太阳能板功率和电池容量更大、单价较高的 SK407、SK409 系列占家庭型照明系统的销售收入比重分别从 2017 年的 7.56%、10.12%上升至 2018 年的 11.88%、38.24%。

（2）公司向客户 GLP 提供离网照明产品报价时，公司按照成本加成一定比例的利润计算得出以人民币计价的单价，并按上一季度平均汇率折算成美元作为订单价格。离网照明产品相关订单报价、签订正式订单、生产、报关出口、海关放行约需 2 至 3 个月，若考虑备料可能需要更长时间。2018 年美元对人民币总体呈升值趋势，2018 年最后一个交易日 12 月 28 日，在岸人民币兑美元汇率报收 6.8658，2017 年最后一个交易日 12 月 29 日，在岸人民币兑美元汇率报收 6.5120¹，2018 年全年美元升值幅度约为 5.43%。在收入确认时点（海关放行）以人民币计价的单价总体上较报价时点有所上升，导致家庭型照明系统的主要系列单价较 2017 年均有一定程度的上升。

（3）为增加产品的安全性，2018 年 GLP 对家庭型照明系统各主要系列进行升级，比如在主机内部增加电路保护板，相关系列的销售单价随之上升。

家庭型照明系统 2018 年平均单位成本较 2017 年上升 9.45%，主要原因系：

（1）产品配置升级导致成本相应增加。占家庭型照明系统销售收入比重上

¹ 数据来源：Wind

升的 SK407、SK409 系列配备 12W 太阳能板和 12,000mAh 电池，且 SK409 还有 4 灯和 5 灯版本，相较配备 6W 太阳能板、6,000mAh 的电池和 3 个灯具的 SK403、SK405 材料成本更高，使得平均单位成本出现上涨。

（2）同时，基于公司良好的信誉及与部分配件供应商长期、大批量采购，经商务谈判，部分原材料（如部分型号电池等）采购价格有所下调；此外，公司通过使用自主研发的自动化设备（如自动热压机、自动点胶机等）减少人工操作，提高了生产效率，部分系列单位人工和制造费用有所下降。

在以上两因素综合影响下，家庭型照明系统 2018 年平均单位成本较 2017 年上升 9.45%，低于平均销售价格的涨幅，使得家庭型照明系统毛利率上升 6.96 个百分点。

二、2018 年和 2019 年离网照明产品毛利率波动量化分析

2018 年和 2019 年离网照明产品按细分产品列示的收入、收入占比、平均销售价格、平均单位成本以及毛利率的情况如下：

单位：万元（收入）、元（价格、成本）

细分产品	2019 年度					2018 年度				
	收入	收入占比	平均销售价格	平均单位成本	毛利率	收入	收入占比	平均销售价格	平均单位成本	毛利率
家庭型照明系统	8,773.70	60.36%	221.70	190.55	14.05%	10,465.92	63.44%	231.79	199.79	13.81%
户外型照明系统	5,761.22	39.64%	109.84	93.05	15.29%	6,030.44	36.56%	107.23	96.92	9.62%
便携式照明系统	-	-	-	-	-	0.25	0.00%	49.58	47.08	5.04%
合计	14,534.92	100.00%	157.95	134.98	14.54%	16,496.61	100.00%	162.70	142.72	12.28%

2019 年对比 2018 年离网照明产品细分产品收入占比变动、平均销售价格变动比例、平均单位成本变动比例、毛利率变动和毛利率变动贡献度如下表所示：

细分产品	收入占比变动	平均销售价格变动比例	平均单位成本变动比例	毛利率变动	毛利率变动贡献度
家庭型照明系统	-3.08%	-4.35%	-4.62%	0.24%	-0.28%
户外型照明系统	3.08%	2.43%	-3.99%	5.67%	2.54%
便携式照明系统	0.00%	-	-	-	-
合计	-	-2.92%	-5.42%	2.26%	2.26%

注：细分产品的毛利率变动贡献度=2019 年细分产品的毛利额/2019 年离网照明产品销售收入-2018 年细分产品的毛利额/2018 年离网照明产品销售收入

2019 年离网照明产品毛利率较 2018 年上升 2.26 个百分点，主要原因系户外型照明系统毛利率上升所致。2019 年，户外型照明系统平均销售价格上升 2.43%，平均单位成本下降 3.99%，导致其毛利率上升 5.67 个百分点。

2019 年，户外型照明系统平均销售价格上升 2.43%的主要原因系：

（1）2019 年，GLP 对 SK322 进行了升级，变更了 IC 及部分电子材料，增加了制造工序，导致生产成本有所上升，公司与 GLP 协商相应调增了销售单价。

（2）单价上升的 SK322 系列销售收入占户外型照明系统销售收入比例从 2018 年的 6.45%上升至 51.64%。

2019 年，户外型照明系统平均单位成本下降 3.99%的主要原因系部分系列的原材料价格（如阻容器件等）有所下降。

三、保荐机构和申报会计师核查意见

针对上述情况，保荐机构和申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的财务报表、审计报告、收入和成本明细表，核验离网照明产品各系列产品平均销售价格、平均单位成本、毛利率的准确性；

2、对发行人相关人员进行访谈，结合离网照明产品主要系列产品平均销售价格、平均单位成本、成本构成、毛利率、收入占比等，综合分析各类别产品毛利率波动的原因；

3、通过查阅发行人及子公司东莞朗勤自动化设备使用情况相关资料，从 Wind 平台获取 2018 年美元汇率波动的相关信息，进一步核实离网照明产品毛利率波动的原因。

综上，保荐机构和申报会计师认为：

报告期内，发行人对 GLP 销售毛利率上升具有合理性。

问题 2

请发行人结合行业竞争情况在招股说明书中补充披露其核心技术及核心竞争力，以及新旧产业融合情况。请保荐人发表明确意见。

回复：

一、补充披露情况

（一）核心技术及核心竞争力

有关“核心技术及核心竞争力”情况，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力”之“（六）成长性分析”中补充披露如下（楷体加粗部分）：

1、产品市场规模

智能控制器的核心功能是提高设备的效率、精度和智能化，目前应用领域广泛，主要包括工业设备、汽车电子、家用电器、健康护理等领域。

一方面，智能控制器下游行业自身市场规模的壮大将拉动智能控制器的市场需求量不断提升。近年来，家用电器、汽车电子等行业市场规模整体呈现扩大趋势。另一方面，随着经济发展及人民生活水平的不断提高，各种设备将朝数字化、功能集成和智能化方向发展，智能控制器在已有应用领域及市场中的渗透率将得到进一步提高。在家电领域，智能控制器不断更新换代，家电与智能家居融合趋势增强，家电产品以及家居用品、工业设备正在经历由机械化、电子化时代向智能化时代转变的过程，并且智能化步伐日趋加快；同时，智能控制器在健康与护理产品、电动工具和汽车电子等领域的应用率也不断提升，在医疗器械等新的领域中也不断得到应用。

此外，各国纷纷将物联网作为发展战略，物联网产业的发展，将进一步扩大智能控制器的应用领域。随着作为物联网具体应用的智能家居、智能小区、智能城市、智能交通等新兴业态的出现，智能产品市场需求不断释放，市场应用领域持续扩大。

综上，智能控制器行业作为电子信息产业的重要组成部分，仍处于快速发展的阶段，市场规模仍将持续扩大。根据中国产业信息网及目前行业主要上市公司公开数据显示，我国及全球智能控制器行业市场规模在 2017 年已分别达到 16,169 亿元人民币和 13,500 亿美元，分别同比增长 19.57% 和 3.85%。预计 2020 年，全球智能控制器市场规模将达到 15,000 亿美元。公司作为智能控制生态圈的参与者，立足于智能家居及家电、新型消费电子、汽车电子等领域，紧贴客户需求，持续开发新产品，未来发展具有广阔的成长空间。

2、行业竞争情况

由于智能控制器行业形成国际化分工格局，国内智能控制器生产企业已经深入参与全球市场竞争。为分散供货风险，终端品牌厂商订单较为分散，且智能控制器属于定制产品，应用领域极为广泛。因此，在全球竞争格局中，尽管在某些细分领域部分企业具有较高的市场占有率，但在智能控制器整体市场所占份额不高，行业处于充分竞争状态，行业集中度较低。

国内智能控制器行业起步较晚，目前处于快速成长阶段，市场总体规模不断

扩大。因市场需求旺盛，行业整体发展势头强劲，市场参与者较多。

经过市场优胜劣汰，国内已涌现一批优质的本土企业，如和而泰、拓邦股份、和晶科技、朗科智能、朗特智能等公司，作为参与全球竞争的主力军，具有性价比高、研发能力强、反应速度快、批量供货能力等优势。

3、技术能力

为了增强自主创新能力，提升综合竞争力，公司非常重视研发投入，报告期内研发投入经费分别为 1,463.26 万元、2,102.00 万元和 2,274.26 万元，呈逐年上升趋势。

(1) 核心技术

经过多年技术积累和创新，公司建立了完善的研发体系，在温度控制技术、PCBA 标准模块化设计、通信应用技术、生产工艺等方面已达到业内先进水平，并在电机驱动、电磁加热等技术领域取得突破；截至报告期末形成了智能清洁机器人的控制系统及其控制方法、蓝牙 5.0 控制技术、低功耗待机控制电路、精确温度控制技术等 33 项核心技术，均用于主营产品生产中；其中部分核心技术形成了研发成果，公司累计获得专利 38 项（其中发明专利 11 项），已取得软件著作权 34 项。

(2) 工艺技术

①公司核心工艺的先进性、技术壁垒及竞争优势

核心工艺	先进性	技术壁垒	竞争优势
SMT	1、SMT 技术应用实现了产品组装密度高、体积小、重量轻等特点； 2、SMT 工艺产品可靠性高、抗振能力强、焊点缺陷率低； 3、高度自动化制程，生产高效、制造成本低； 4、可结合自动化、信息化、智能化生产管理模式，具有设备利用率高、可柔性制造等优点。	1、对设备操作水平、工艺改良创新和品质检测评定等多种技术能力综合要求较高，需要长时间的实践和积累； 2、需要建立起与规模制造过程相配套的产品研发设计、生产计划控制、原材料采购与管理等环节的运作机制； 3、随着制造业自动化的发展，行业技术工艺水平日新月异，大量采用新	1、适用无尘车间生产并配有全自动温湿控制系统； 2、具有 17 年电子产品 PCBA 制造经验、7 年汽车产品工艺及技术沉淀； 3、多元化产品制造配置，涵盖软硬结合板、铝铜板、高层数集成 BMS 等产品领域成熟工艺制程； 4、配备研发、生产、工程、品质、物控的专业技术团队，可快速应对各类产品需求及提供解决方案。
DIP	可实现插件、焊接、测试、喷涂、包装全流程生产。		1、对生产线进行了自动化改造，可使用自动插件、自动焊接、自动测试、自动喷涂等一系列自动化生产设备；

核心工艺	先进性	技术壁垒	竞争优势
		的制造技术，需要投入大量的人力、财力进行自动化生产研发与生产工艺改进。	2、打造柔性生产线，灵活适应小批量、多品种、多批次的订单需求； 3、配置选择性波峰焊，承载高端订制的汽车、医疗电子产品。

②公司关键工序的先进性及竞争优势

关键工序	先进性	竞争优势
锡膏或红胶印刷	全自动印刷工艺，可达到 $\pm 0.01\text{mm}$ 的印刷精度，满足0.3pitch以上的精密元器件批量化生产或样板制作。	精密的印刷工艺，配合SPI对锡膏印刷质量进行100%的高精度三维测量，实时监控并记录生产中的问题，减少品质异常。
回流焊接	1、使用全方位的动态恒温储能板装置，减小温区中的温差效应，同时使用双面供温技术，减小并防止PCB板弯曲变形现象； 2、具有全自动检测功能及超高温声光报警功能； 3、建立电脑分析资料库，可存储历史数据，设置不同的温度曲线； 4、可完成高密度器件焊接，质量稳定可靠又高效。	1、采用全电脑自动监控，多个加热温区和冷却温区，温差精度控制在 $\pm 1^{\circ}\text{C}$ 之内，可用轨道和网带过板，智能炉温监测功能和温度曲线分析系统，方便焊接工艺参数的追溯和调整； 2、掌握了高端汽车电子产品焊接工艺体系及关联技术。
波峰焊接	配置国内顶级制造商生产的新型设备，搭载全电脑自动化控制系统，通过全机数字化控制，降低人为影响；使用SSR+PLC温控系统，温度控制精度高，且能耗低；全新的结构设计，12MM波峰高度非常平稳。	1、配备专业的技术团队，具有丰富的设备调试、维护、改造升级经验； 2、配备自主改造的全自动送锡系统，使波峰极具平稳性，产品一致性良好； 3、改造的可调式废气排放装置，实现极低的废气排放； 4、升级选择性喷雾系统，可节约助焊剂用量，降低生产成本。
ICT	1、可对PCBA进行编程测试，利用隔离技术准确检测电路板上的问题； 2、运用自检程序，可快速排除机器故障； 3、通过针床的设计排板，机器可多连片测试，大幅度提升生产效率； 4、自动生成测试报表，直观反映出产品质量和数量状况。	配备专业的技术团队，具有丰富的编程、调试、故障排除经验，并将其提炼为技术总结上传到WIKI系统，为测试的稳定性、产品的质量和人才的储备提供技术支持；在产品初期提出和制定ICT测试方案，为后续生产效率最大化做准备。
FCT	1、减少测试人员，可全天不间断运行，大幅降低人工成本及因误操作导致的产品损伤可能性； 2、自动生成报表上传至MES系统，数据分析与统计更高效、直观。	配备专业的技术团队，熟悉测试工艺，善于FCT数据的综合分析，推动建立多种标准化模块，并自主设计了标准测试板，稳定性高、成本低；便于后期由于产品升级换代引起的FCT升级。
喷涂三防漆	使用美国PVA Delta 8喷涂机，配置X、Y、Z、W轴，可任意角度旋转气缸，超高频点状喷雾阀，搭载CCD视觉系统，	1、熟悉国内外多种三防漆特性，可针对产品品质要求设定合理的工艺制程；

关键工序	先进性	竞争优势
	稳定性与均匀性极高，重复精度达0.01mm；有胶水供给监控系统，随时准确监控胶量情况，并可同时使用3个品种胶水分阀门综合喷涂生产。	2、团队编程经验丰富，可使每一个喷涂动作达到最优化。

公司自成立以来，始终注重加强技术人才队伍的建设、新产品的研发设计和生产工艺改进，公司掌握的核心技术和工艺技术为生产经营提供了技术保障和重要支撑，也为未来产品性能的提升和新产品的研发提供了重要基础，具有较强的成长性。

4、核心竞争力

公司产品广泛应用于智能家居及家电、汽车电子、离网照明、新型消费电子等领域，而不同客户对产品的工艺、技术参数、质量标准等方面均存在差异，导致产品生产种类、型号较多，公司实行“以销定产、柔性制造”的定制化生产模式，满足客户的生产周期和快速反应的要求。

经过多年的生产与研发实践，公司在“多品种、小批量、多批次”的生产模式下具有敏捷反应和产品高性价比等核心竞争力。

(1) 敏捷反应：能够及时理解客户需求并将其快速转换为产品，满足产品质量和客户交期要求，是公司核心竞争力的重要体现，也是客户选择供应商的重要标准之一。面对下游客户产业技术迭代快、客户个性化需求多样等特点，公司积极响应客户需求，不断融合业界通用技术，将集成创新技术运用于公司新产品开发中，快速研发并交付满足客户需求的新产品。

(2) 产品性价比高：无论 ODM 模式或 OEM 模式下新产品的研发设计，公司通过：①对客户提供的物料选型进行优化，以达到满足智能控制器与外部结构件匹配和降低制造成本的目的；②改进制造过程中的相关工艺，以提高产品质量及降低制造成本。同时，公司凭借全流程的质量管理体系、多方面的质量认证体系、较严格的检测实验室和信息化管理系统，最大程度上保障产品品质的稳定性。

公司以客户需求为中心，凭借上述核心竞争力，与客户建立长期稳定的业务关系。

(二) 新旧产业融合情况

有关“新旧产业融合情况”情况，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业基本情况”之“（四）公司自身的创新、创造、创意

特征；科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露如下（楷体加粗部分）：

公司是一家以智能控制器及智能产品的研发制造为核心，为客户提供专业的一站式产品解决方案的国家高新技术企业。

公司的创新、创造、创意特征及科技创新和新旧产业融合情况主要表现在如下方面：

1、产品研发与生产的新颖性

公司主要产品是技术集成产品，其应用技术涉及自动控制技术、微电子技术、电力电子技术、模式识别与信息处理技术、信息传感技术、软件技术、通讯技术、电磁兼容技术、电子加工工艺技术等领域。公司不断提升产品的研发设计能力为不同类型的消费群体生活、学习和娱乐等提供创新型应用体验，生产的产品具有较强的创新、创意属性。

2、推进生产过程工艺创新

公司推进生产过程自动化建设，持续对生产工艺进行改进，研发适合不同产品线的定制化设备，符合创新、创造特征。如公司基于传统生产线引入自动焊接、选择焊接、自动测试等多套自动化装备，提升生产环节的自动化水平；自动测试、自动涂覆、新型材料等的使用有效提升了产品品质及生产效率，并降低了制造成本。

3、与下游客户的同步开发

智能控制器及智能产品定制化特征明显，随着终端产品的更新速度越来越快，品牌客户需要具备较强研发实力的智能控制器供应商配合其终端产品的开发设计。公司重视与下游客户的同步开发，并结合下游客户的实际需求，不断优化产品设计，对物料选型和工艺数据做出调整和优化，公司发展符合创新、创造和创意的大趋势。

4、信息化技术与电子制造业融合

公司利用行业信息化技术与电子制造业深度融合，以信息化带动工业化，走新型工业化道路。公司集成 UMS、Jira、MES 和 ERP 系统，整合“供应商——公司——客户”链条，持续提升订单快速交付能力、研发创新能力和客户服务能力，实现研发、供应、生产、销售、服务协同合作，建造透明、高效、精益、智能、安全的智造工厂，增强企业综合竞争力和创新能力。公司信息化生产符合新旧产

业融合发展的大趋势。

5、促进终端应用产品升级换代

智能控制器的核心功能是提高设备的效率、精度和智能化，公司产品主要运用于家用电器、汽车电子、离网照明和消费电子等领域。在家电领域，智能控制器不断更新换代，使家电与智能家居融合趋势增强，家电产品以及各种泛家电等家庭用品、甚至是工业设备正在经历由机械化、电子化时代向智能化时代转变的过程，并且智能化步伐日趋加快；在汽车电子、消费电子等领域，智能控制器的应用率也在不断提升，与过去传统汽车及消费电子产品相比，各种智能化程度高、舒适性好的新产品正在不断涌现。随着智能手机的普及和物联网技术的不断发展，未来更多的日常生活场景中将融入智能化元素，同时催生种类繁多、功能丰富的智能产品。

综上所述，公司产品符合科技创新和新旧产业融合发展的大趋势。

二、保荐机构核查意见

针对上述情况，保荐机构主要履行了以下核查程序：

- 1、取得了发行人核心技术说明资料；
- 2、取得并查阅了发行人专利和软件著作权证书，以及国家相关政府部门查册文件；
- 3、查阅发行人财务报表、审计报告，核验发行人研发投入情况；
- 4、对发行人相关人员进行访谈，了解发行人核心竞争力和创新、创造、创意特征及科技创新和新旧产业融合情况；
- 5、核查证券公司行业研究部门发布的研究报告、行业协会的分析意见以及从公开渠道取得的智能控制器行业资料等。

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人重视研发投入，截至 2019 年末形成了 33 项核心技术，累计获得专利 38 项（其中发明专利 11 项），已取得软件著作权 34 项；
- 2、发行人在“多品种、小批量、多批次”的生产模式下具有敏捷反应和产品高性价比等方面具有核心竞争力；
- 3、发行人创新、创造、创意特征及科技创新和新旧产业融合情况主要表现在：（1）产品研发与生产的新颖性；（2）推进生产工艺创新；（3）与下游客户的同步开发；（4）信息化技术与电子制造业融合；（5）促进终端应用产品升级

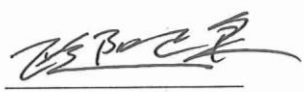
换代。

（以下无正文）

（本页无正文，为深圳朗特智能控制股份有限公司《关于深圳朗特智能控制股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复》之签章页）

深圳朗特智能控制股份有限公司



法定代表人： 

欧阳正良

2020年9月1日

（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于深圳朗特智能控制股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复》之签章页）

保荐代表人： 张华辉
张华辉

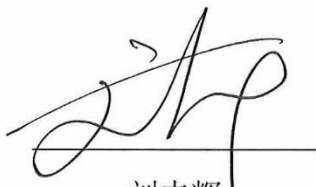
贾晓斌
贾晓斌



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读关于深圳朗特智能控制股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，创业板上市委审议意见的落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：


刘志辉

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读关于深圳朗特智能控制股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，创业板上市委审议意见的落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：


杨华辉

