

证券代码：301268

证券简称：铭利达

深圳市铭利达精密技术股份有限公司

2022 年 4 月 29 日投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	国泰君安（周斌）、建信人寿保险（何子为）、鹏华基金（赵靖、孟昊）、东方证券（惠博闻）、北京华宏财富（班华全）、信达澳亚基金（吴凯、杨宇）、中信证券（陈珺诚）、德邦基金（王立晟）、长盛基金（滕光耀）、太平养老保险（王书伟）、东吴基金（梁辰希）、上海汐泰投资（陈扬亚）、山西德合源投资（王煜森）、建信理财（俞逸风）、万家基金（王立晟）、汇添富基金（陈威、董超）、天弘基金（邢少雄、陈祥）
时间	2022 年 4 月 11 日 上午 10 点-11 点
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长陶诚先生 董事、董事会秘书、财务总监杨德诚先生 证券事务代表张后发先生
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分 公司介绍 铭利达是一家“一站式、多工艺”的精密结构件企业，公司目前涉及到了精密压铸、精密注塑、型材冲压，精密模具。公司下游主要涉及四大行业：光伏、新能源汽车、安防、消费类电子，其中光伏是公司最核心的领域。 公司在 2021 年营业收入 18.38 亿，同比增幅 21.18%。净利润同比有所下滑，但是扣除非经常性损益后的净利润同比增

	长了 10.51%，主要是公司在 2020 年度将南京铭利达的股权进行了转让。2022 年第一季度营业收入 5.77 亿，较去年同期增长 55.70%；扣除非经常性损益的净利润 0.56 亿元，较去年同期增长 85.48%。 第二部分 问答交流 1、 全国疫情对公司的影响？ 答：整体来讲，疫情给公司 2 月下旬到 3 月份造成一定的影响，按公司最早的计划，若未发生疫情，公司一季度将达到 5500 万-6500 万利润。目前基本实现下限。疫情给公司带来的影响具体体现在： 第一是光伏结构件，原材料连接器的供应因疫情出现断档，对销售额有一定的影响。 第二是 2 月底到 3 月底，外国塑胶原材料出现断档，公司已用国产的塑胶原材料来进行替代，预计 5 月份会有所好转。 2、 疫情对于公司利润率的影响？ 答：疫情对公司净利率的影响具体为： 第一是新产品的数量的增多，包括储能项目。 第二是种类的变化，精密压铸结构件一直是公司毛利率最高的，进入 2022 年以后，精密压铸结构件占比更高，目前已达到了 45%。 第三是销售额的增加，固定费用费率有所下降。此外，本次上市公司也获得融资，财务费用也会有所降低。一方面公司融资成本降低；另一方面，如果人民币持续贬值，也有利于公司毛利率提升。 3、 公司毛利率很高，公司主要的核心竞争力是什么？ 答： 第一是铭利达一直深耕精密结构件行业，公司对客户端十分
--	--

	了解，包括对于客户端对于市场的认知，客户需求的产品的认知。 第二是公司内部资源配置到位，在生产过程中公司能以更高的效率、更低的成本、更高的品质来生产出性价比高的产品。总结来说：以市场方向驱动资源配置、以资源配置驱动市场开拓、以市场开拓定位目标客户。 4、光伏板块毛利率下降较多，主要原因大概是什么？ 答：去年光伏结构件的毛利率下降，主要是原材料价格的上涨导致，特别是去年第三季度、第四季度。 5、汽车领域公司未来如何部署？ 答：汽车领域是公司重要组成部分，但公司未来主要还将集中在光伏新能源行业上。2022 年预计汽车领域的收入还是会同比增长。电池结构件去年第一季度收入还比较小，预计今年也会有较大幅度的增长。 所以整个电池结构件跟新能源汽车结构件今年均会有较大幅度的增长。 6、电池结构件去年这块业务本来比较少是吧？ 答：电池结构件业务公司去年只有约 200 万元的收入，今年第一季已经达到 2000 万元以上，预测第二季度、第三季度还会继续保持增长。 7、光伏板块为什么 21 年跟 20 年比没什么增长？ 答：主要因为产品结构发生了变化。 第一是去年公司海外光伏的电线组件这一块业务减少； 第二是去年下半年精密压铸结构件份额提升速度非常快。 但是从今年第一季度开始，公司光伏板块重新发力，今年光
--	--

	伏市场，无论在绝对增长金额，还是收入占比方面，仍将是公司主要的业务板块。 8、公司面对原材料压力及整体不利于制造业的宏观环境，如何实现利润率和毛利率的大幅提升？ 答：公司的策略为： 第一，改变产品结构，推出新的产品，提升毛利率，公司新产品的毛利率整体比原来的产品高一些； 第二，压铸一直是我们的高毛利率的产品种类，后续将加大压铸产品的比例； 第三，因为原材料价格上涨，2021 年第三季度、第四季度先后和客户调整了产品价格。 进入第二季度： 第一，随着公司产能释放，产量将会继续加大，利润率会相应降低； 第二，储能产品增速较快，利润率相对其他产品较高； 第三，近期人民币贬值，对公司利润有一定积极作用。 9、公司是如何实现与 SolarEdge 这样的高端客户的合作的？公司与现有客户的客户粘性如何？公司是否有在开辟新客户？ 答：公司是 2006 年 SolarEdge 刚成立的时候就跟他开始合作，目前已经合作 16 年了。于 2014 年开始和 Enphase 合作，到现在有 8 年了。客户每开发一个产品我们就会与其讨论，涉及到模具研发、生产，如何降低生产成本、改善工艺和生产效率等。 行业是定制化的，所以跟客户之间的粘性还是非常强的。 举个例子，我们跟我们最大的客户，差不多有一千多种开发的产品，跨度了我们过去十几年，所以我们跟客户之间的联
--	--

	系还是比较强。 与国内客户有所不同，海外客户为保障供应和品质的稳定性，同一个产品通常不会开拓很多家厂商，所以整个的粘性还是比较强的。 10、对于非高端品牌来说,相关产品的核心差异点在哪里？公司在价格包括利润方面是否有明显优势？ 答：公司会对这个行业进行研究，对这个行业需求弹性进行研究，同时进行我们的资源配置。只有针对性的资源配置以后，我们在生产产品的过程中才能更高效、品质更好。我们一直认为海外的毛利率可能比国内客户给的要高一些。 同时，随着产能逐步释放，我们国内的客户也在持续开拓，在积极地把他们服务好。 从成本上来讲，在光伏结构件的生产成本上可能会比国内的竞争者有一定的竞争优势，因为我们是按照客户需求来配置团队、生产。 11、从这几年的趋势上来看,其实国产的一个逆变器在海外一个市占率有持续提升,那您是怎么看待整体的海外逆变器市场的？第二,海外市场比较高端的品牌(如公司客户)未来的发展空间的？ 答：全球的逆变器分为两个部分，发达市场和不发达市场（包括中等发达市场）。海外的高端逆变器领域，中国企业现在也发展的很好。但是海外逆变器厂商的生存空间一直会有，他们高端市场（发达市场）的市场占有率会在比较高的水平。但是由于现在全球都在发展清洁能源，所以中国的企业也有自己的生存空间。中等发达市场和低端市场给中国的企业留下了广阔的这个市场天地，但是对于高端市场来讲，外国企
--	--

	业品牌竞争力还是非常强的。 12、公司的产能建设程度怎么样？募投项目投入以后能支撑公司到怎样产值？ 答：公司属于定制化的行业，可预测性比较强。所以前期就开始就感觉到最大的瓶颈来自产业、产量的布局。第一是场地，第二是设备投入（包括人员）。所以去年底新增了重庆、湖南、肇庆。其中重庆一期去年开始建设，目前建设进度良好，设备已经开始陆续投入调试过程。江苏铭利达募投项目其实已经开始投入，预期在今年的二三季度基本上会完成整体布局。 13、储能逆变器这块儿，除了阳光电源外，国内还有其他的合作商吗？未来会有怎样的发展？ 答：今年公司与阳光电源还在不断深化合作，他们的逆变器、储能产品都有合作。公司目前的国内还有麦田新能源、昱能和首航新能源等。随着铭利达产能的逐步扩大，今后会更多的服务国内优秀的逆变器企业和储能企业。 14、公司在电子烟领域新客户的进展如何？ 答：目前全球知名的加热不燃烧烟的客户都在有序的跟进洽谈中，不久的将来会有所突破。 15、公司对上下游产业链方面有何计划？ 答：公司上游的再生材料和下游的组装业务都有发展计划，但是具体要根据和客户的洽谈情况才会有进一步的规划，具体请以公司后续对外公告为准。
附件清单（如有）	无