

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 5 月 22 日投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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、徐乔威、黄琨、王瀚、潘有点)、Anlan Private (Nina Wu)、宝盈基金(陈金伟)、衍航投资(刘毅)、创金合信(王鑫)、大成基金(王晶晶、齐炜中、刘峰)、东方红资产(郑华航)、东亚前海证券(李昱奇)、歌斐投资(于淼、骆俊亮、王华)、光大永明(王凝)、广发证券(于洋)、国都证券(余卫康)、国泰基金(胡松、施钰、林小聪、谢泓材)、灏浚投资(柯海平)、恒越基金(刘宇)、华安基金(花超)、华宝基金(刘世昌)、华商基金(蔡建军)、汇华理财(鲍宗禹)、汇添富(黄耀锋)、建信保险(吴志豪)、建信人寿(李枫)、民生加银(郑爱刚)、摩根士丹利华鑫(曹群海)、南方基金(张琨、张磊)、农银汇理(邢军亮)、鹏华基金(曾稳钢)、人寿资产(蔺皓天)、融通基金(付玮琦)、瑞锐投资(陈洪)、睿远基金(尹世君)、德合源投资(王煜森)、辰翔投资(何东)、玄观资产(朱戈宇)、老渔民投资(汤德明)、浦泓投资(李聪)、尚雅投资(成佩剑、周济海)、汐泰投资(陈扬亚)、君子兰资本(熊晓峰)、彤源投资(薛凌云)、万家基金(陈飞达)、利得基金(林静)、相聚资本(张翔)、信达澳银(徐聪)、兴业基金(代鹏举)、循远资产(王雪峰)、银华基金(和玮)、永赢基金(沈平虹)、展博投资(肖斌)、长江

	养老（刘畅）、旌安投资（韩慧）、中庚基金（潘博众）
时间	2022 年 5 月 22 日 下午 4 点-5 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。 公司的产地布局有：广东东莞、江苏海安、四川广安、重庆、湖南长沙、广东肇庆，已完成珠三角、长三角、西南和中部地区的生产基地建设布局，为 2022 年的快速发展夯实基础。 第二部分 问答交流 1、想问一下光伏逆变器和储能这两方面的增长。因为可以看到 2022 年 Q1 两个大客户 SolarEdge 和 Enphase 一季度增长都很快，都是 50%以上。因为现在欧洲和美国光伏增长都很好，那后续全年会怎么看？ 答：从目前光伏来讲，前两大客户的自身业务预计在 2022 年相比于 2021 年会出现较大增长。由于产能有限，2021 年我们有一些项目放弃了，所以对于 2022 年的占比可能会比客户自身的增长会更大一点。此外，以前年度公司未对国内客户提供较多的资源配置，从今年逐渐逐步增加配置资源，所以国内的光伏业务也会增长。 2、因为 2021 年光伏业务相对来说就销售增长一点，今年份额提升，在价格层面这方面有没有受到影响？

	答：去年原材料价格上涨较快，尤其是四季度，但是我们跟客户之间的合作已保持了很多年，所以去年我们与客户调价的幅度相对有限。我们海外客户绝大多数是基于美金的结算，今年到目前为止，人民币汇率呈贬值态势，预计会给公司业绩带来正面的影响。第二，今年到目前为止铝锭价格已经比去年第四季度下降，所以预计原材料跟汇率方面的变化会给公司今年的第二季度、第三季度、第四季度业绩带来一个正向影响。 3、50%增长是包含了储能的一个放量吗？还是说从目前他们给我们的订单来看，就是他们逆变器的订单非常好。 答：因为公司刚开始做储能结构件，因此今年在铭利达的整体业务占比不会太高，但是从明年开始，应该会出现比较大的增长。逆变器结构件和储能结构件是分开的，就目前了解的情况，逆变器的订单预计也会增长。 4、因为咱们的客户 SolarEdge 和 Enphase 还是户用的比较多，那如果储能增长的话应该还是在户用领域，是不是不涉及那种储能电站？ 答：储能的业务大致划分为 4 个板块，第一个是户用移动，1 度电左右的；第二个是户用固定电池墙，3-12 度电；第三个是小型商用，上次欧洲展览会阳光电源推出来的小型商业储能产品，就是由一个个小型模块组成；第四个就是城市运维方向的大电站。目前铭利达做的储能涉及到前面三个方面。 5、客户层面，因为国外客户主要是 SolarEdge 和 Enphase，那如果是国内的话，可能的客户是是哪些？ 答：阳光电源是公司国内比较大的客户，另外我们也做了麦
--	---

	田新能源、昱能、首航新能源等。 6、光伏领域用的注塑件也很多，塑胶原材料的国产化进度怎么样？ 答：目前有两款已经进入小批量阶段，预计到四季度国产原材料替代进口原材料会开始进入一个批量使用阶段。这些材料涉及的客户认证、国家 UL 认证、国外实验室认证，时间还是比较长的。 7、然后今年的第二大方向汽车这方面。前两天，比亚迪也发布了一些新的产品。想问一下，今年的话在比亚迪这边的一个产品开发情况，跟去年比，会多多少个项目？或者说布局怎么样？ 答：目前铭利达和比亚迪进行合作比较深，从电机、电控到电池包、从海洋系列到王朝系列，公司产品都有涉及。 8、为什么每年的第一季度相对较差，后续还是环比提升？ 答：公司每一年下半年的销售额大约是上半年的 1.4-1.7 倍，今年第一季度销售比去年同期增长 50%多，利润同比增长了 80%多；第二季度原本预期有一个大幅度的增长，但是因为受上海疫情影响，前一段时间江苏工厂销售受到的影响比较大，所以今年第二季度和原来的预计会差一些，但是在一季度增长的基础之上还是会保持增长。 9、季节性的核心原因在哪里？ 答：因为每年一季度都处于中国的春节，公司很多员工都需要回家过年，所以国外客户第一季度的部分产品会提前到上一年的第四季度发出，然后到了第二季度就基本上恢复到一个正常的需求状态。
--	---

	10、想问一下现在产能情况怎么样？因为这两年增速会比较快，所以我们现在现有产能情况是怎么样的？ 答：现在的产能全部满产的产值差不多约 40 亿左右，公司现在要开始为 2023、2024 年的发展做准备，要考虑明后两年的设备、产能、人员情况，因此会继续保证对各生产基地的投资。 11、公司固定资产 6-7 亿，但是说现在的产能可以支撑 40 亿，是之前产能一直没有达到满产吗？ 答：第一，部分大型进口设备采购周期非常长，有一些主体设备是要先行投资的。第二，做任何行业不是说设备下去就行，还需要客户认证的阶段，比如传统汽车零部件，从客户认证工厂到批量差不多要三年的时间，现在电动汽车提速了，至少也要大概一年左右的时间。要拿到重要的项目，首先要给别人看到硬件基础条件，才能进行后面的商务洽谈。现在是主要的场地、设备、团队，基本上已经搭建完成，后期还需要陆陆续续添置部分辅助设备。 12、有没有外协加工？ 答：有部分外协加工，包括单工序外协及少量成品外协，但占公司整体销售比重不高。 13、我们总共所有的厂房或者我们自己的地，包括租的也算，加在一块儿的话有多少亩地？ 答：目前各地包括公司自有厂房及所有租赁产房加起来不到 700 亩地。 14、过去几年一直都有人在给比亚迪做这个就是电机和电池壳。我们现在给比亚迪做，相对于其他供应商优势是在哪里
--	---

呀？

答：国内客户通常考虑技术、品质、市场、服务、价格等因素，是一个综合体。公司主要优势有：第一，铭利成立了 18 年，以前主要销售额都来自于海外，而且服务的是海外各个行业的头部客户，从技术、管理、服务来讲，要求都比较高，因此铭利达还是有信心跟国内的竞争者来竞争。第二，铭利达本来就是一个深圳的公司，可以更方便和快速的服务于比亚迪。

15、公司比亚迪的业务本来是比亚迪自己在做，还是有别的一些同行在做？

答：同行在做，部分比亚迪也有自己做，由于比亚迪整体发展较快，比亚迪今年把部分增量的业务份额给到了我们。

16、新能源汽车今年明年量比较大以后，这个毛利率怎么看？

答：假设其他因素不变，随着产品销量的上升，成本费用能够得到分摊，预计毛利率会有所上升。

17、和比亚迪交易的主要是压铸件？

答：是的。比亚迪的业务大部分都是压铸件。

18、因为这几年费用率都控制的比较好，费用率一直在降。那如果说毛利率提升 2.5 的话，那能不能理解为净利率会更高？

答：是的，如果毛利提升的话，净利润应也会提升。

19、明年、后年大概情况是什么样的？

答：我们主要所处的新能源行业赛道预期未来一段周期内都

	会保持一个比较高速的成长。新能源，用四个字简述叫“发、变、储、用”。发，发电，公司目前未涉及；变，逆变器；储，储能；用，如新能源汽车。四个方向，铭利达占据了三个。由于下游行业客户的持续快速成长，预计未来公司也将相应持续发展。 20、产能布局大概是怎么样的？ 答：国内已有布局地方有广东、江苏、华中、西南等地区。在充分论证投资安全性的前提下，未来也将考虑在欧洲、墨西哥或东南亚地区进行国外布局，以满足外国客户的需求。 21、如果是海外，现在分三个市场，欧洲、东南亚和墨西哥。那这三个市场主要业务咱们会怎么怎么样去布局？ 答：主要还是根据客户需求情况进行布局，铭利达会以市场为导向进行资源配置。 22、做组装公司的优势在哪里？ 答：公司现有的客户，结构件的运输费用是其最大的运输成本。为客户提供一站式的服务，是铭利达生存发展的根本，而且还保证了快速成长。我们预期未来不单单提供结构件，也在与客户沟通提供组装服务的可能性。如果能成功实施，这样就可以降低客户的成本，同时提高生产效率。 23、接下来这个问题大家对制造业公司都非常关心，就是疫情的影响到现在是什么样？后续怎么看？ 答：第一季度受疫情影响较小，我们同比增长 50%多。第二季度影响比较大点，虽然同比仍然保持增长，但是增长速度未达到公司预期。
--	--

	24、5 月份快过完，目前我们有感受到向好的一些变化吗？包括物流，供应等？ 答：主要体现在物流方面，我们 5 月份该出口的产品现在已经完成约 80%，但是由于没有船期、没有货柜，我们现在发往墨西哥等地方的货发货进度还是没达到预期。 25、客户的需求会不会变化？比如说下半年就砍一下单，或者说让别的国家的那些有基地的去做？ 答：短期来看，客户没法转单，因为模具供应链都在国内；长远来看，客户需要公司就近建厂，若不能及时布局，客户有可能考虑培育国外新的供应商。 26、不考虑海运这个供应链的问题的话，一般来说交期从下订单到最后履约周期是多久？有订单的可见度一般有多长时间？ 答：一般三周开始交货，部分产品可能需要四周，具体看产品复杂程度。我们现在手里能看的订单大概是后面三个月的销售情况。 27、海外扩产主要会考虑哪些因素的风险呢？ 答：海外设厂最担心的是国家和当地的政策变化，相反我们的运营团队服务海外客户多年，团队的稳定性和文化差异倒是其次。但我们毕竟是到海外办实业，给当地提升就业机会，应该还是会比较受欢迎的。 28、研发方面，壁垒是什么？ 答：任何行业都存在壁垒，每一个行业差异化都很大。 29、技术、产品的升级怎么防范，光伏行业变化很快？
--	---

	答：首先我们要把这个消费市场看透，事实上我们分布式逆变器才是我们的王牌。第二，最终用户同源，储能也同样是逆变器客户的天下，头部企业的市场份额不会降低。第三，整体拼的是服务、成本、品质、交期，以及对客户的忠诚。我们有信心持续服务好客户。 30、今年和比亚迪的合作，供应某一种型号的电机的壳能占到供应量的什么水平？ 答：估计今年电池托盘、电机、电控结构件，我们占比应该是排名靠前的，但是国内客户的供应商体系比较散，单一供应商做到 15%就已经很大了。如公司 2014 年开始和海康威视合作，去年是海康最大的结构件供应商之一，整体份额也未超过 15%。 31、因为我们给很多海外客户供应，我们跟他们谈的产品价格应该是基于沪铝还是国外铝价？ 答：基于沪铝，短期来看，沪铝和国外铝价会有波动或者差异，但是从长期看，价格是比较均衡的。
附件清单（如有）	无