

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6月14日投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券（李鹞）、海富通基金（陶意非）、谭啸风、昭图资管（王子杰）、凯宝资管（李伟）、国寿养老（马志强）、国泰保险（白培根）、太平资管（赵洋）、长城基金（黄奕彬）、中英人寿（黄翊鸣）、中宏卓俊（陈金红）、万福顺通（徐荣正）、景泰利丰（何少）、鞍钢资本（邹舰）、鸿盛基金（丁开盛）、泽茂资管（童泽欣）、莫尼塔研究所（韩家宝）、吴井志、留仁资管（刘军港）、东吴基金（朱冰兵）、李欣昱、沅京资管（李正强）、长信基金（陈佳彬）、中金资管（李梦遥）、丰岭资本（金斌）、博盛资管（刘书）、易方达基金（孙松）、汇丰晋信（韦钰）、竺绍迪、淳厚基金（谭啸风）、盈峰资本（张庭坚）、陈灏、Ortus Capital（Marcia Zhou）、前海固禾（陈中雷、纪晓玲、张艳艳）、承泽资管（魏蕊）、张海、遵道资管（杨增飞）、凯丰投资（王方略）、天虫资管（刘琳）、亘曦资管（林娟）、信达资管（万毅）、刘颖飞
时间	2022年6月14日 上午9:30-10:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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	<b>第一部分 公司介绍</b>

<p>动主要内容介绍</p>	<p>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。</p> <p>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。</p> <p><b>第二部分 问答交流</b></p> <p><b>1、疫情如何影响公司排产，哪些业务影响较大？</b></p> <p>答：今年一季度销售增幅 55%，二季度受疫情影响比较大，上海疫情外溢对江苏工厂的交付产生较大压力，未达到公司原定预期，但整体同比增速还在提升。目前来看，情况均有所好转，6 月份增速会好于 5 月份，具体情况以公司半年度报告披露的信息为准。</p> <p>细分行业来看，光伏、储能、新能源汽车，增幅最大的是储能，受去年低基数影响，今年增速较为领先，但绝对值增量对公司营业收入贡献不如其他。目前从客户端反馈的信息来看，下半年海外市场需求提升，公司主要市场持续保持景气度提升趋势。光伏逆变器市场预计会继续保持较快增长。安防领域中海康仍然是公司第一大客户，占比较高；华为和海外公司占比有所增长，但预计不会产生太大增幅，安防行业整体保持跟去年差不多水平。消费电子预计保持同比增长。其他行业也有不同程度的增长。</p> <p><b>2、新能源汽车领域今年新进入哪些客户，提供哪些产品？各类产品所占份额以及竞争对手的情况？长期来看比亚迪能做到多少份额？</b></p> <p>答：新能源汽车方面仍然以比亚迪、宁德时代、北汽为主，</p>
----------------	---

主要以电机、电控、电池以及轻量化结构件为核心，涵盖王朝和海洋系列。比亚迪很多项目我们深度参与开发，现在我们也面临比较大的交付压力，力求最快的时间、最高的要求满足客户的需求，产能上还会保持持续增长；份额上，据我们了解有一些产品是独家供应，有一些是多家供应商共同承担，基本都是这两种情况。

### **3、怎么看公司核心竞争力？**

答：跟比亚迪的合作很多年了，从 2016 开始逐步深入合作，前期很多项目都是我们独立开发，但受公司经营规模和资金实力影响前些年收入占比不大。从生产的安全性来看，比亚迪会逐步引入其他供应商，或者比亚迪自己去做，这是行业比较普遍的现象。但因比亚迪增量很大、增速很快，即便引入其他供应商，各家也都能获得较好的成长趋势。

### **4、光伏国内业务的毛利率如何？光伏如何拓展海外客户？**

答：同样的产品国外客户毛利率水平比国内客户要略高，目前公司主要的市场还是在海外，受困于场地、设备、人员等资源配置，前几年国内市场并未重点开拓，随着公司的逐渐发展壮大、资源配置完备、产能扩大的前提下，我们也会不断向国内客户拓展，比如分配给国内客户的产能也在逐步扩大。

公司成立之初就认为新能源是未来是比较有发展前景的行业，因此一直围绕这个行业在布局。SolarEdge 成立时间和公司差不多，创始人也是非常看好新能源行业，可以说 SolarEdge 和公司是互相进步、互相成就。经过这么多年和 SolarEdge 的合作，公司也能满足 SolarEdge 的高标准要求，而且公司对光伏这个行业越来越了解，开发起其他的海外客户也会得心应手。

**5、逆变器未来是否会有产品和技术升级，还是成本竞争？**

答：技术升级一直会有，最早结构件都是铝合金压铸成型，随着近些年工艺和结构的改进、成本的控制，逐步从压铸转向了注塑。注塑产品要求使用期 25 年以上，公司在使用进口原材料以外，我们也在使用一些工艺技术和表面处理能力来提升产品的使用寿命。

**6、公司内部考核哪些指标？**

答：不同部门有所差别，市场部门考核的是销售成长情况；子公司管理层考核负责项目的具体落地实施、生产效率、成本控制、净利润等；公司整体的考核为销售及净利润情况等。

**7、目前公司成长比较快，公司整体层面的考核是否更偏向收入？**

答：不完全是，如果只看收入没有利润是没有价值的，公司是重资产行业，从公司整体层面考虑，最基础的是销售，在销售的基础上利润率水平提升也很重要，相互之间是有关联的，但不会只看一个指标。以公司运营整体来说，最关键的是把内部运营做好，如果同样的产品别人可以做到 90%，你也要按照相同的标准去做，不能说只做到 80%，这对于内部的能力建设要求较高。我们最终的目标是同时实现销售收入的增长和净利润率的提升。

**8、公司自研业务未来如何发展？**

答：公司成立以来一直做的都是精密结构件，我们的终端客户大多是行业龙头企业，对产品的要求较高。从公司长远规划来看，我们希望在现有的结构件制造基础上，逐步去做一些自主品牌的产品。自研业务目前我们主要是新能源汽车配套产品和气动元器件，其中重点布局气动元器件。我们希望

以精密结构件制造领域的的能力基础做支撑，来选择进入的下游行业。希望 3-5 年后自研产品能够实现较好的发展，目标成为结构件和自主品牌双轮驱动的公司。

#### **9、公司结构件产能情况如何？**

答：目前我们在国内有 6 个生产基地，整体产能布局到 30 多亿的水平，年底能够到 40-45 亿的水平。根据目前市场和客户预测的综合结果来看，目前的产能还无法满足公司的发展需求。无论是租厂房还是自建厂房，一般都需要一定的周期，今年会在国内新增一些生产基地或者在原有生产线的基础上进行改造扩建。

#### **10、储能主要做什么场景？今年收入绝对值有多少？**

答：储能主要做外壳和内部组件配件，压铸、注塑、型材冲压都会涉及到，目前市场主要在国外，还是以 SolarEdge、Enphase 为主，国内阳光电源等客户也在拓展。整体储能行业增速远高于逆变器，早些年逆变器都没配备储能，现在都会配备储能设备提升能源利用效率，未来新增逆变器都会配储能，存量逆变器也都会逐渐配备储能设备。我们判断市场未来空间广阔。储能和逆变器的终端客户是一致的，逆变器供应商积累的客户资源优势可以直接传导至储能领域，公司可以直接给原先逆变器终端客户上储能，这种优势是比较明显的。我们预计对储能行业和铭利达来说，未来成长空间都是非常大的。今年 SolarEdge、Enphase 的储能产品全部加起来增幅应该是最大的，目前国内客户还处于小规模供应阶段，我们预计明年应该会有较大的增长。

#### **11、光伏业务增长的来源是什么？是行业增长还是客户渗透率提升？**

答：两方面因素都有。我们最大市场来自于国外，美国和欧洲对新能源的支持力度很大，特别是俄乌战争之后对传统石化能源的替代十分急迫，公司客户在当地的优势明显，业务还有成长空间。国内的厂商成长速度非常快，阳光电源我们合作十几年了，过去因为公司体量不大资源有限，主要都在服务国外客户，但随着江苏工厂和募投项目的落地，公司的产能和资源配置增大，我们也会调整更多的产能和资源服务国内客户。目前逆变器市场增速很快，但结构件供应商以中小企业为主，像阳光电源这类的公司还是希望培育一些比较大的供应商来支撑未来的增长，所以未来双方的合作会更加深入，合作的项目和范围也更加广阔。

#### **12、新客户拓展情况？**

答：国内新客户现在落地比较快的是麦田新能源，他们的发展比较快。其他行业知名客户的进展也在快速推进中，已经到比较具体的项目沟通上了，实际量产还需要一定周期。

#### **13、新能源结构件领域，公司会跟科达利、震裕科技这些公司直接竞争，还是产品有差异？**

答：产品差异比较大。之前很多人问我们能不能做科达利那种电池外壳，单从制造层面来说我们可以做，但实际上隔行如隔山，无论从技术沉淀、工艺控制、资源配置、自动化设备投入来说都是非常专业化的。比如我们做科达利的一个产品，可能我们的良率只有 85%，但是科达利可以做到 95%甚至更高，那么我们很可能是不赚钱或者亏本，等我们花 2-3 年时间追赶到他们现在的水平，他们又发展的更好了。同理，铭利达涉及压铸、注塑、型材冲压等多个领域且深耕多年，我们讲究的是全面资源配置，我们的竞争对手更多的是在某一个领域做到领先，我们可以做到多个领域领先，等别人追

	<p>赶到我们现在的水平的时候，我们已经走的更远、发展的更好了，这其实是铭利达的核心竞争优势之一。</p> <p><b>14、22 年公司经营目标是多少？</b></p> <p>答：今年收入目标在股东大会中《2022 年度财务预算报告》有体现，大家可以关注下。净利率不太好预测，考虑我们出口占比较高，从人民币汇率和主要原材料价格的变动趋势，以及今年随着我们规模提升，募投资金到位后银行利息支出下降等银行贷款的利率水平有所优惠，预计相比去年净利率水平会有所提升。预算指标能否实现取决于宏观经济环境、市场状况变化、行业发展状况及经营团队的努力程度等多种因素，存在较大的不确定性，敬请投资者注意风险。</p> <p><b>15、总结</b></p> <p>从上半年的情况来看，全年销售应该在预测区间。从长远来看，我们对于公司未来成长趋势比较乐观，客户需求会更好，为了满足下游客户的需求，公司内部调整也比较大，对我们资源配置的能力是一个挑战。今年的订单基本确定，但为了满足明后年高速的增长，还需要做很多准备，这是下半年我们管理层最主要的工作。</p>
附件清单（如有）	无