

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10月27日投资者关系活动记录表

编号：2022-008

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	中阅资管（樊淑娟）、中银国际（陈乐天、刘航）、中信保诚（张弘）、中泰证券（王浩男）、中加基金（李坤元）、中金公司（李梦遥）、中电科投资（朱天辉）、长江证券（曹紫建）、长安基金（徐小勇）、誉辉资管（郝彪）、永赢基金（于航）、益民基金（赵若琼）、兴银理财（江耀堃）、新华基金（周晓东）、西部利得（邢毅哲、林静、邹玲玲）、天晟国际（汤开宏）、远望角投资（虞光）、凯丰资管（王方略）、金友创智（史献涛）、盘京资管（崔同魁）、宁泉资管（陈冠群）、玖鹏资管（陈勇）、国泰君安（鲍雁辛、周斌、姚晓祺、邓佳、徐乔威）、光大证券（曹斌佳）、淳韬资管（杨克华）、鲁商基金（吴亮）、鹏华基金（闫思倩）、汇丰晋信（韦钰）、合众资管（谢欣龙）、亘曦资管（林娟）、国泰基金（郑浩、林小聪）、云禧基金（龙华明）、广银理财（陈桂）、钜洲投资（李伟驰）、光大保德信（林晓枫）、创金合信（尚丹丹）、暖逸欣基金（董顺义）、八骏资管（张宁）、宝盈基金（侯嘉敏）、安信基金（沈明辉）、Mighty Divine (HK) Limited (Frank Yu)、GUOTAI JUNAN ASSETS (ASIA) LIMITED (俞春梅)、Enbao Asset Management Limited (王炜波)、Dymon Asia Capital (HK) Limited (He Shuai)、BROAD PEAK INVESTMENT ADVISERS PTE LTD

	(Xiaodong)
时间	2022年10月27日 晚上 20:00-21:00
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
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>第一部分 公司介绍</b></p> <p>铭利达是一站式多工艺的精密结构件龙头企业，于 2004 年成立，经过多年发展公司已经形成多材质、多种成型方式的精密结构件工艺体系，产品包括精密压铸、精密注塑、型材冲压、电线组件等，较同行覆盖范围更广。2008 年-2014 年公司布局了光伏和安防两个领域，2014 年-2017 年从光伏安防领域延伸布局了新能源汽车以及消费类电子。从 2017 年至今，工艺上公司业务基本上涵盖了压铸、塑胶、型材冲压和电线组件，涉及到光伏、安防、新能源汽车跟消费类电子这几大行业。</p> <p>公司前三季度实现营收 20.8 亿元，同比增幅接近 67%，归母净利润 2.2 亿元，同比增幅 118.39%。高增速主要来自两点，第一是材料成本中铝和塑胶的价格在三季度有所下降；第二是汇率，公司出口占比较大，三季度人民币贬值给公司带来了较为明显的利润率提升。2022 年前三个季度收入分别是 5.77 亿、7.03 亿、8.01 亿，收入环比增长，但是三季度的增长没有达到公司的预期。公司目前面临最大的压力为产能提升的压力。</p> <p>从下游客户来看，增幅主要来自光伏、储能和新能源汽车，安防由于行业竞争加剧，略有下滑，但对公司整体影响较小。</p> <p><b>第二部分 问答交流</b></p> <p><b>1、 目前产能建设情况？</b></p> <p>答：公司目前在根据客户需求情况加快各基地的产能建设，</p>

从 2004 年公司成立以来，今年是招人最快的一年，人员从 3000 人增加到 5000 人左右，第三季度有大量的新员工是为第四季度及明年的产能提升做储备的，所以预期第四季度就会有明显变化，这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测，具体还要看第四季度的行业环境和公司的实际经营情况。

## **2、IPO、可转债相关募投项目的建设情况？**

答：按照目前 IPO 资金的进度看，补流的钱已经用完，包括原来超募永久补流的 7500 万也已经使用完毕，江苏铭利达投入亦按照预期进行，目前进展顺利。剩余超募部分的资金，后续拟考虑经相关流程审议后会投入到具体项目中去，到明年一季度 IPO 的募集资金使用进度能达预期。本次可转债计划融资 9.8 亿（含发行费用），主要投入到安徽和江西两个新增的生产基地建设，公司后续还会根据市场需求情况考虑其他多种融资渠道来补充资金。

## **3、产能释放节奏？**

答：目前来看，如果不出现意外情况一切符合预期的情况下，单月的产能在年底将会有较大幅提升，这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测，具体还要看之后的行业环境和公司的实际经营情况。

## **4、光储、汽车客户的需求情况？**

答：整体来看，今年汽车行业收入预计能达公司预期，明年仍保持较高的增长速度。光伏业务比较成熟，明年仍将保持较高的增长速度。储能预计明年会有大幅增长的可能性，国内外增长都非常快。这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测，具体还要看之后的行业环境和公司的实际经营

情况。

**5、三季度毛利率提升分别有多少来自材料降价和汇率波动？**

答：三季度的变化还是团队成长的结果，特别是从信息化、自动化、专业化的推进，以及管理能力提升带来的结果。汇率影响是短期的，2023 年会因为自身内功的提升而更高，目标是每年提升一小点，累计起来就是一大步。

**6、原材料、汇率变动，客户是否调价？**

答：有些客户在合同中会规定原材料价格发生 5%或者 10%的变动进行调价，2021 年公司在原材料方面吃了很多亏。海外客户相对没有那么敏感，但是国内客户永远希望公司能用材料价格来弥补他们的利润，公司还是希望能跟着产业链一起成长。

**7、塑胶粒国产替代、再生铝进度如何？**

答：原材料的替代对于海外客户而言认证时间比较长，预计年底会有突破。铝回收在正常推进，希望 2023 年能给铭利达的净利率带来增长点，另外公司也会在料工费上下功夫。

**8、海外客户是否有突破？**

答：因为保密协议不好说客户名字，公司现在海外市场的工作人员陆续开始出国拜访客户了，海外客户有突破且主要围绕新能源。

**9、国内压铸企业扩张比较快，后续公司毛利率会有压力吗？**

答：公司坚信好的管理、技术，做好信息化、专业化、自动化以及关键人员稳定等方面，自身制造水平应该会提升，对

应的盈利水平也会随之提升。这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测，具体还要看明年的行业环境和公司的实际经营情况。

**10、费用率后续是否还有下探空间？**

答：公司不会盲目削减费用，但是占比上每年还是会制定下降的目标，理论上，随着销售规模的持续增长，费用率有下降的空间，尤其销售费用及管理费用。

**11、储能比例的增加对光伏板块毛利率影响如何？**

答：储能收入的增加对光伏板块毛利率有一定的提升，公司也会持续加大对储能行业的投入。

**12、公司的核心竞争力是什么？**

答：如果是单纯的讲核心竞争力是什么，比较难回答。认为首先是谈组织活力，公司有将近 100 名原始股东，很多管理者都有股权。其次是管理的改善，公司一直在追求更高效的流程管理。还有就是成本的改善，公司已经取得较好规模，后续希望通过降本给客户带来更高的价值。

**13、可转债投资对应的产能？**

答：投入产出比约 1:3-1:4 的比例估算，根据公司在手的项目预测，明年仍会保持较高的增长速度，公司将持续做好产能布局 and 安排，做到让客户满意。这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测，具体还要看明年的行业环境和公司的实际经营情况。

**14、公司在模具上的能力如何？**

	<p>答：公司模具之前都是自己开发，包括 2017 年用在北汽极狐上的前后纵梁，现在因为内部产能有限，在项目较多时，有一些是通过外部供应商协助开发，根据公司的计划，2023-2024 年公司在现有模具规模的基础上，还需要建成更高水平全自动化的模具中心，满足内部需求。</p> <p><b>15、扩产中设备交付是否会成为瓶颈？</b></p> <p>答：公司深耕行业多年和供应商达成良好合作关系，供应商均会优先考虑铭利达对设备的需求，有一定影响，但整体影响度可控。</p> <p><b>16、对前三季度的总结与后期的展望</b></p> <p>答：第三季度比公司预期要低一点，主要以培训人为主，如果不出现意外，一切符合预期的情况下，预计第四季度、以及 2023 年会有比较好的结果。这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测，具体还要看之后的行业环境和公司的实际经营情况。</p>
附件清单（如有）	无