

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

2023 年 4 月 28 日投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	详见附件参与调研人员名单
时间	2023 年 4 月 28 日 上午 10:30-11:30
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	第一部分 公司介绍 铭利达是一站式多工艺的精密结构件龙头企业，公司 2022 年各季度营收分别是 5.77 亿、7.03 亿、8.01 亿、11.38 亿，全年合计 32.2 亿元，同比增幅接近 75.16%，归母净利润各季度分别为 0.57 亿、0.67 亿、0.97 亿、1.83 亿，全年合计 4.03 亿元，净利润同比增幅 171.93%。收入环比增长，符合公司的历史趋势。 公司 2022 年的核心工作是，除原有生产布局外，加速国内包括江西、安徽、重庆一期、肇庆、湖南益阳的产业布局，以及国外墨西哥的建设投产，全面完善国内和海外生产布局以满足客户交付的需求。 公司主要涉及光伏、汽车、安防和消费类电子四大行业。2022 年，光伏储能、汽车业务的营业收入合计占比超过 80%，是

核心增长来源，尤其是汽车，增速超过 300%；安防业务下跌幅度百分之十几；消费类电子基本持平。

公司 2023 年一季度营收 9.714 亿，同比增幅 68.46%，净利润 9,251 万，同比增幅 63.55%。净利润率水平相比 2022 年同期下降约 1%，原因主要在两个方面，第一是一季度受春节因素影响；第二是春节后需求没有快速提升，部分人员闲置及固定成本的影响。

第二部分 问答交流

1、2023 年一季度业绩拆分情况？储能基数较低所以增速应该较快，但目前增速与光伏相近，原因在哪？

答：从公司 2023 年一季度业绩情况来看，一季度业绩增长主要来自光伏、储能和新能源汽车，除去安防和消费类电子下降的负面影响，光伏和汽车平均增速高于一季度平均增速 68.46%。目前随着光伏、储能和新能源汽车快速成长，安防和消费类电子业务占比越来越小，对一季度的负面影响相对有限。

储能增速不及原来预期主要原因是去库存。目前看，5 月份会恢复到前期正常需求 85%-90%水平。

2、各业务的毛利率情况如何？

答：毛利率从行业、工艺、国外国内等不同维度看，都存在差异。

从区域位置来看，一般国外客户毛利率普遍高于国内，同行业对比来看，光伏和储能的国外头部客户相比国内头部客户，价格明显更好。根据不同的产品、不同的工艺，3%-5%的差异都有可能。

从行业来看，光伏、储能和汽车保持较好的毛利率水平；安防持续下滑，2022 年安防毛利率为 10.71%。但如果拆分海外

客户和国内客户来看，差异比较大，海外毛利率相对较高，但国内安防接近盈亏平衡线；消费类电子是公司毛利率最高的业务，主要得益于公司在加热不燃烧烟具点烟器的毛利率较高。

3、公司目前的产能情况包括后续的产能释放节奏是怎么样的？

答：公司目前的产能，最大产能在 6.5-7 亿/月，目前用了 60%-70%，未被利用的产能主要在电池包，产能储备约 1.5-2 亿/月，当前由于 3、4 月去库存，产能为 3000-4000 万/月。其他产能基本是饱和的，使用率较为充足。

公司未来国内的产能不会盲目扩产，会谨慎、适当地控制国内产能提升，在确定项目受益的情况下，加快布置海外产能，因为国内市场比较饱和，海外是突破口。目前公司的海外产能无法满足需求，公司在海外接到了部分较大的汽车电池包项目，光伏和储能有些项目也要转向海外，所以目前在墨西哥、匈牙利布局比较快。

4、公司 2023 年一季度整体业绩还比较不错，但毛利率和净利率相比 2022 年四季度下降较多，请问下降原因是什么？后续毛利率和净利率会不会持续下降？

答：国内企业 2023 年一季度业绩都不是非常好，原因主要在两个方面，第一是受春节影响，固定成本压力较大；第二是公司是按照 2022 年四季度的逻辑来发展 2023 年一季度的，但实际效果与预期差别较大，公司在人员、成本投入方面承受较大压力。

预计 2023 年二季度开始毛利率和经营情况会逐季改善，因为客户需求回暖以及公司内部成本和资源配置逐渐符合需求。但是由于现在有多个建设项目，特别是海外，公司投入

较大，所以 2023 年毛利率应会有所改善。

5、关于汽车板块，2023 年行业景气度判断怎么样？公司的预期目标有没有调整？

答：公司研判 2023 年汽车可能维持在 2022 年的增长规模，因为国内产能较大，考虑国内汽车厂商的结算条件一定程度会影响公司的现金流和利润率，所以公司除国内市场外，会持续大力发展海外汽车客户。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。

6、公司一季度在比亚迪的出货量大概有多少？2023 年全年在比亚迪的出货量包括业务占比情况？

答：比亚迪占公司总销售额 15%-18%左右，全年可能也维持在这个水平，其他核心客户现在都在快速增长。由于很多新能源客户正在回归到本土国家，比如德国、美国，公司也给美国、德国部分新能源企业开发了较多的新项目。

7、2023 年国内外客户占比情况如何？

答：公司预计较长时间内来自于海外终端客户的需求占比仍将占据主导地位，约 60%左右，剩余的为国内客户。

8、海外工厂的管理模式和销售模式与国内有哪些区别？

答：海外客户对产品品质要求更高，海外工厂主要为满足海外客户需求，客户服务要求更及时，需要投入的管理力量、技术力量更多。

9、2022 年海外客户方面取得哪些突破？

答：海外客户 2022 年取得了非常大的突破，特别是汽车客

户，海外汽车客户定点项目较多，价值比较高，具体客户和项目由于保密协议要求暂无法透露。目前墨西哥工厂和匈牙利工厂就主要是基于现有项目进行建设的。

10、公司现在整体在手订单情况怎么样，订单确认周期一般有多长？

答：这个行业是定制化的行业，所以订单不会像设备那样半年、一年、一个周期确定金额，客户会滚动地给出年度和季度的需求指引，滚动式下订单，可能每周都会下，一般会覆盖到 2-3 个月的生产周期。

公司目前在手订单情况可以参考之前在互动易上给投资者回复过的数额，目前情况会比那个数额略好一些。

11、现在可转债项目有哪些进展，进度如何？

答：根据交易所和证监会的申请批文进度看，目前基本反馈完成，交易所希望更新季报数据。公司估计 5 月份上会，大概在 7 月会发行，最终以监管机构的审批节点为准。

12、像新能源汽车方面，公司招标有哪些竞争对手？公司竞争优势体现在哪些方面？

答：新能源汽车竞争对手非常多，所有结构件企业都在里面，国内竞争比较大大，，现在行业内所有企业都承受到一定的压力。

结构件行业比拼的是企业综合实力，需要特别强的过程控制能力保障任何一个环节的良品率，最终体现在利润率上面。

13、公司 2023 年各业务板块业绩目标如何？

答：光伏和储能预计能实现 35-45 亿，汽车预计实现 10-12 亿，其他业务预计实现 6-10 亿。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。

14、未来两三年，光伏和汽车的高增速会不会继续维持下去？如何看待消费电子领域的复苏情况？

答：新能源很长时间内，会持续高增长，光伏目前没有减弱迹象，储能也会持续高增长。消费类电子只有当经济好转、人们购买力增强时才能好转。

15、公司在上下游有没有做拓展或者规划？

答：有的，企业越来越大，如果单纯做加工制造，发展空间有限。对于铭利达来说，打通上游原材料和设备，在下游打造自有品牌是公司未来的发展战略之一。

16、未来费用率方面，公司有哪些规划？费用率会继续下降吗？有哪些方式进行降本增效？

答：公司的整体规划来看，按照公司的战略布局，除结构件外，未来会持续投资自有品牌，未来研发费用率会持续提升，公司将借助目前较好的行业周期和发展情况提前做战略布局。

目前公司“三费”相比同行业，费用率比较低。具体来看，财务费用率剔除汇兑损益等阶段性影响因素后，已经比较低；销售费用具体增幅可能与销售增幅相近或略低，但整体投入金额预期会比较高。新会计政策将运输费用计入到销售费用，但运输费用随销售规模同步增长，剔除运输费用仅从市场端的投入看，公司策略是持续加大整体市场端投入，包括引进各行业及各技术领域核心人才来拓展国内，尤其是重点的海外市场。目前公司重点打造海外基地，已逐步建成墨西哥和匈牙利两大基地，配套性地加强海外市场拓展，所以

预期销售会快速增长，整体市场端投入费用也会保持比较高速增长；管理费用也会保持一定的增长，由于公司布局和规划重心放在海外，目前虽然有部分海外人才，但大规模海外建厂和运营所需的海外高层次人才有缺口，公司会在海外高端人才持续加大投入，来加强海外管理团队的建设。

从整体上来说，研发费用和“三费”会保持增长，但增速可能低于销售增速，费用率占比会适当下降。

17、公司销售团队的建设方面有没有具体的规划？

答：现在公司计划要建美国销售处、德国销售处，会把销售人才队伍的水平提升上来。公司会开始聘用外籍同事，会加大销售队伍的建设。

18、目前国内的压铸企业扩张都比较快，后续公司毛利率会不会承压？

答：随着国内投入越来越大，产能布局越来越大，内卷会越来越严重，公司的出路就是走出去。

19、公司2023年或未来几年的核心增长点主要来自于哪里？板块还是行业还是公司自身？

答：第一是来自于公司自身，以国内为根基迅速向海外扩展，走出去是公司成长壮大唯一要素；第二点是坚持新能源行业的深度发展，把新能源做透、做强。

20、公司行业壁垒主要在哪里？公司在新能源汽车有一些竞争优势，从其他领域来看，公司与其他同业相比，竞争优势或者不足在哪？

答：结构件行业是一个重资产投入的行业，各家企业都有自己的特色。公司现在比较强的原因，一是生产的工序种类多；

	<p>二是公司非常早地布局了新能源行业，具有先发优势。所以公司对自身的要求是把客户服务好，把产品做好，把成本做好，随着行业一起发展。</p> <p>21、公司在北美地区的产能建设情况怎么样？客户拓展情况大概怎么样？</p> <p>答：公司在北美发展非常快速，北美现在的供求关系为供严重小于求，如果有产能，公司就能拿到更多项目，现在的不足主要在于建设进度上。北美项目已经逐步投产，希望 2024 年能够实现 1 亿美金以上销售额。这只是公司内部作出的预期判断，不代表盈利预测。</p> <p>22、公司和特斯拉的业务合作情况现在大概什么样？</p> <p>答：与特斯拉的业务合作现在主要是在光伏储能上，随着特斯拉基地建设，未来合作会更加深入。</p>
附件清单（如有）	《参与调研人员名单》

附：参与调研人员名单：

序号	姓名	机构名称
1	樊淑娟	中阅资本管理股份公司
2	陈乐天	中银国际证券股份有限公司
3	刘岚	中信建投证券股份有限公司
4	张弘	中信保诚基金管理有限公司
5	朱天辉	中电科投资控股有限公司
6	杨杰	长江证券（上海）资产管理有限公司
7	姚远	长江证券（上海）资产管理有限公司
8	曹紫建	长江证券（上海）资产管理有限公司
9	徐小勇	长安基金管理有限公司
10	郝彪	誉辉资本管理（北京）有限责任公司
11	吕伟志	玄元私募基金投资管理（广东）有限公司
12	江耀堃	兴银理财有限责任公司
13	周晓东	新华基金管理股份有限公司
14	邹玲玲	西部利得基金管理有限公司
15	汤开宏	天晟国际有限公司
16	何春哲	深圳悟空投资管理有限公司
17	王方略	深圳市凯丰投资管理有限公司
18	王继昌	深圳进门财经科技股份有限公司
19	赵梓峰	上海途灵资产管理有限公司
20	崔同魁	上海盘京投资管理中心（有限合伙）
21	陈冠群	上海宁泉资产管理有限公司
22	陈勇	上海玖鹏投资管理中心（有限合伙）
23	彭大伟	上海洪鑫源实业有限公司
24	曹斌佳	上海光大证券资产管理有限公司
25	闫思倩	鹏华基金管理有限公司
26	崔宁	南方基金管理股份有限公司
27	李泽昱	汇添富基金管理股份有限公司

28	韦钰	汇丰晋信基金管理有限公司
29	宋伯龙	华夏基金管理有限公司
30	翟伟	华富基金管理有限公司
31	谢欣龙	合众资产管理股份有限公司
32	王之鑫	国投泰康信托有限公司
33	张越	国泰君安证券股份有限公司
34	勾淋	国泰君安证券股份有限公司
35	陈桂	广银理财有限责任公司
36	李伟驰	广东钜洲投资有限责任公司
37	林晓枫	光大保德信基金管理有限公司
38	刘晓雨	淡水泉（北京）投资管理有限公司
39	尚丹丹	创金合信基金管理有限公司
40	董顺义	北京暖逸欣私募基金管理有限公司
41	张宁	北京八骏投资管理有限公司
42	侯嘉敏	宝盈基金管理有限公司
43	李聪	FUH HWA SITE ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED
44	Xiaodong	BROAD PEAK INVESTMENT ADVISERS PTE LTD