

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8月16日投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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 type="checkbox"/> 其他_____
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8月16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、总经理：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 公司 2023 年半年度营业收入 20.68 亿元，同比增长 61.68%，归属母公司净利润 1.94 亿元，同比增长 57.27%。2023 年半年度的利润分配方案是：以公司现有总股本 40,001 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.50 元（含税），合计派发现金红利人民币分红是 6,000.15 万元。 公司上半年的业绩主要得益于核心行业，新能源行业赛道，包光伏、储能和新能源汽车整个需求的增加，带动业绩的增长。另外两个行业是安防和消费类电子，市场需求景气度有下跌，光伏、储能与新能源汽车还是保持着比较高速的增长。结合客户需求的基本情况，公司 2022 年重心是在国内生产基地的建设布局。2023 年以来，公司持续在海外建设生产基地，除了北美墨西哥生产基地的持续扩产外，2023 年上半年

新设立了欧洲匈牙利的生产基地，目前相应的场地设备正在推进，预计在 2023 年四季度，欧洲匈牙利的生产基地会开始逐步进入量产阶段。

第二部分 问答交流

1、上半年分行业，光伏、汽车、储能之类行业营收、增长情况？

答：目前涉及到光伏、储能、新能源汽车、安防、消费类电子这五大行业。光伏、储能、新能源汽车这三个大类平均行业整体增幅超过 80%，其中储能最高超过了 100%。安防和消费类电子行业是持续在下跌，主要是受市场端需求的萎靡，尤其是安防行业竞争加剧的影响。在安防和消费类电子同比下滑的情况下，公司上半年的营收增幅还是到达 61.68%。

2、7 月到现在大致的出货情况如何？

答：整体而言增速不高，第三季度的客户在消化库存，到四季度没有预期高，但是会上涨。整个下半年来看，增长的趋势不会变，公司会全力按照现在的目标增速去努力。

3、2023 年全年的业绩目标或者展望？

答：下半年各行各业都很难，公司目标是争取下半年能保持住上半年的增速，不会呈现大幅度下降。

4、关于电动车，8 月份以来行业进入淡季，库存压力也比较大，部分车企开始逐步价格传导，请问传导到公司大概时间周期如何，是什么样的路径？

答：上半年电车增长相对比较稳定，8、9 月份不会受影响，原来的基数比较低。

5、新能源购置税变化，主机厂是否有对四季度的出货量下

调？

答：暂时没有。从目前情况，新能源汽车 8 月份的出货量同比还是保持增长。下半年新能源汽车是谨慎乐观的。

6、中报的毛利率比 2022 年全年有一定的下滑，主要是什么原因？

答：公司从去年开始在国内和海外建设了很多新的生产基地，从建设到批量生产到盈利是非常长的过程。这种大规模的投入会带来很多前期的开办成本，以及固定资产的投入、设备的折旧也在持续增加。另外，新项目的各个生产基地也需要进行人员配置，造成了人员成本的上升。

7、主要业务板块，包括车身结构件、电池、光伏及储能的大致盈利水平？

答：海外比国内的高一点，国内生产能力是大的，公司一直是国内海外两手抓。

8、公司在光伏、安防、汽车、消费电子领域毛利率差异较大，主要原因是什么？

答：安防主要在国内，尤其是海康，安防本身在技术难度各方面要求壁垒不高，整个市场的竞争比较激烈，，导致这一块目前基本上处于亏损的状态，海外的价格倒还可以，但是占比不是特别大，毛利率最低的是安防。目前汽车客户存量的业务主要来自于国内客户，整个市场竞争的加剧，在客户的招标中，不断有新的进入者低价杀进来，包括电池托盘都存在这种情况，导致了整个汽车的这一块的毛利率出现下滑。另外，毛利最高的目前是光伏和储能，大部分来自海外，2023 年整体的材料价格与 2022 年同期相比下降，毛利率保持相对较高水平。细分行业毛利率的差异，其实背后主要是

来自于海外跟国内客户的差异。

9、对未来业绩持续性怎么看？未来几年的增速如何？

答：从行业来讲，电车的渗透率越来越高，新能源汽车销售额会越来越大，清洁能源的使用会越来越高，对光伏储能的销售有利，都会持续增长。但具体到下半年的增速不好预测，不管行业的增速如何，公司需要全力以赴。

10、汽车、光伏领域的高增速是否会持续？对消费电子领域的复苏情况如何看？

答：汽车、光伏领域的高速增长比较确定，公司消费电子业务较少，影响相对有限。

11、对海外工厂的管理与销售模式是否与国内一致？海外客户今年是否有更大的突破？

答：第一海外工厂的建设周期长，中国建设工厂三个月，海外需要更长时间。第二是难度大，毕竟不同的国家面临不同的文化和监管要求。

公司会集中精力去海外建厂，也不会盲目的建设，期待有好的结果。

12、比亚迪出货量有多大？和特斯拉合作情况如何，体量有多大？

答：具体数字不方便说，公司跟比亚迪有非常良好的合作关系。对于特斯拉而言，现在汽车客户要求是要放在海外工厂去做。

13、未来费用率的规划，有哪些降本增效措施？

答：第一大费用率是人工，未来要实现快速扩张的目标需要

很多人员，公司在人员工资方面需要严格控制。第二是市场费用，由于公司的目标是做千亿市场，暂时不打算过分控制这方面的费用。在水电气方面，会在各个厂区使用清洁能源。

14、公司未来在上下游上面会做哪些拓展？

答：公司未来会结合客户需求、战略布局进行相应的布局和规划，以期更好的满足市场需求和业务拓展。

15、新能源汽车方面，公司招标有哪些竞争对手，公司的竞争优势体现在哪方面？

答：公司比较早地布局了新能源行业，具有先发优势。现在电车的结构件已经发展多年，每一家企业最终拼的都是管理能力，上下游的成本控制。

16、公司现在是重点布局海外业务，海外业务的上半年的情况和未来公司在海外的具体的布局规划大概怎么样？

答：海外业务的特点是周期长，难度大。对于走出去，首先还是以新能源行业为立足点，其次是会围绕更先进的行业进行研究和布局，比如 AI，但公司目前未涉足该领域。

17、公司在销售团队的建设方面有没有具体的规划？

答：随着海外工厂落地投入运营，销售团队本地化，会迅速建立美国、欧洲销售团队，然后国内的销售团队也会加强。

18、国际关系影响的对策？

答：风险大家都有，第一是把公司自身的业务尽力做好，第二要跟客户多交流。

19、光储这方面，有公司反馈下游库存比较高，公司后边的

	<p>订单展望情况如何？</p> <p>答：总量来讲，是建立在前面非常快的增速上的下滑，从整体上而言，相比 2022 年依然在增长，但是增速会放缓。对于国内客户，2022 年第四季度跟 2023 年第四季度是生产的最高点，对于海外客户，2023 年的 3-5 月是增长最快的时候，而第四季度预计会有下滑，但总量上还是会提升，具体情况还需看终端客户实际需求。</p> <p>20、上半年收入结构的大概比例？</p> <p>答：上半年整体业务结构，光伏、储能跟新能源汽车占了绝对比重，光伏、储能、新能源汽车都保持了非常高的增长，在上半年占比接近 90%，安防与消费类电子下滑。从未来的发展情况来看，全年整个光伏储能与新能源汽车的占比应该会超过 90%，安防与消费电子占比还是会下降。光伏、储能与新能源汽车每块占比多少可以参考 2022 年年报。</p> <p>21、关于汇率，半年报里面有大概 1000 多万的汇兑损益，公司对于汇率的策略是会做套期保值吗？</p> <p>答：截止到目前还没有做，将来公司会在 3 亿美金的额度之内，去适时做远期的结汇交易，锁定未来的结汇价。但是目前针对整个汇率市场的行情，暂时还没有做。</p> <p>本记录表如有涉及未来的计划、业绩预测等方面的前瞻性陈述内容，均不构成本公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。交流过程中，公司严格遵守相关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如	《参与调研人员名单》

有)	
----	--

附：参与调研人员名单：

序号	姓名	机构名称
1	胡惠民	海通证券
2	杨帆	安信证券
3	吴伟	深圳清水源投资管理有限公司
4	宫宇博	华泰证券
5	张志邦	华泰证券
6	张越	国泰君安证券
7	李南西	景顺长城基金管理有限公司
8	胡惠民	海通证券
9	刘子良	中国人寿资产管理有限公司
10	陈思远	东方证券资管
11	李滢溪	农银理财有限责任公司
12	马天一	海通证券