

证券代码：301307

证券简称：美利信

重庆美利信科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
时间	2024年7月19日 15:00-17:00
地点	公司二楼会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王双松先生 营销中心销售管理部部长：易国勇先生 证券事务代表：郭海芳女士
参与单位名称及人员姓名	华创证券有限责任公司：李昊岚 四川省鑫巢资本管理有限公司：詹奥博 西南证券股份有限公司：杜好清、李站 杭州凯昇投资管理有限公司：陈龙 恒泽投资有限公司：包夏茜 东莞市正圆投资咨询有限公司：亓辰
投资者关系活动主要内容介绍	互动交流环节： 问题1：公司美国收购项目的进展情况？ 答： 公司全资孙公司 MLS 和圣龙股份全资子公司 SLW 于2024年6月12日达到交易交割的相关条件，并签订相关协议，交易双方已完成标的公司100%股权交割。 7月18日，公司披露了《关于向境外全资子公司增资的公告》，拟对美国子公司增资5,697.20万美元（或等额人民币），用于设备购置费、厂房改扩建及日常生产经营等。 目前北美工厂紧紧围绕厂房改造、设备采购安装调试及人员培训等工作，为产品量产前做好准备。 问题2：公司是基于什么原因选择了在美国布局海外市场？ 答： 公司在布局海外市场前进行了充分的调研和考察，研究可选目的地的商业环境、政策法规以及出口贸易事务等情况，并充分考虑如何能够更贴近客户提供服务、从市场需求、产品运输成本及

贸易壁垒等多个方面因素考虑。

1、市场需求：北美市场巨大，覆盖人口超过5亿，是全球最大的消费市场之一；

2、服务客户：选择北美建厂可以更直接地服务于当地市场，进一步减少物流成本和时间，且当前北美工厂所在地离公司现有北美客户距离更近。同时，公司也在不断拓展新的客户资源。

问题3：欧洲项目的进展情况？

答：欧洲项目公司也在紧锣密鼓的推进中，自交易预案披露以来，公司、各中介机构及其他交易相关方积极推进交易的各项工作，其中德国外商直接投资审查已获得审批，塞尔维亚反垄断审查处于补充审核状态，中国反垄断审查已提交申报文件。截至目前，交易所涉及的尽职调查、审计、评估等工作仍在持续推进中。

欧洲项目的公司主要从事汽车领域铝压铸相关业务，产品主要应用于汽车领域。标的公司的主要客户包括采埃孚、博泽、博世、奥迪等，经营主体分布于德国、法国和波兰。

问题4：随着公司各地基地的建设及布局，公司在人才储备方面的举措有哪些？

答：公司一直以来高度重视人才培养和队伍建设，人才储备符合公司发展战略目标和市场发展需求，公司在去年底成立了新技术研究院，获批设立了“重庆市博士后科研工作站”，同时加大技术型人才的储备工作，成立了海外事业部、海外项目推进组，引进有海外同行业管理经验的外籍人才，积极推动公司海外业务的开展。

同时，公司根据业务发展需要，加强销售团队的体系搭建。未来，公司将持续通过各类渠道引进优秀人才，全力以赴做好生产经营及海外市场拓展等工作。

问题5：公司已有5G技术积累，6G作为下一代极其重要的通信技术，公司是否有开展相关6G技术研究？（助力中国6G走在世界前列）

答：通信业务方面，公司目前主要为客户提供4G、5G 通信基站机体和屏蔽盖等结构件，公司在通信领域与核心客户在材料、技术、工艺等方面均保持密切沟通和同步研发，公司也会在5.5G、6G等未来通信技术迭代过程中，与客户同步研发相关铝合金精密结构件

	<p>，维护市场地位。同时，公司也在通信领域积极拓展新的客户，不断提高市场份额。</p> <p>问题6：公司新开发客户的情况？</p> <p>答：公司已与多家新能源汽车客户展开了合作，其中包含全球头部的两家新能源整车厂、北美新能源新势力Rivian；国内多家造车新势力如蔚来、小鹏、智己；国内外知名一级零部件供应商，如采埃孚、伊顿、爱信、舍弗勒等，此外公司在2023年进入SolarEdge，小米汽车，欣旺达，金康动力新能源、全球领先的商用车制造商斯堪尼亚等新客户的供应体系。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月19日