

证券代码：300956

证券简称：英力股份

安徽英力电子科技股份有限公司

投资者活动记录表

编号：2023-003

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 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 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金资管：胡迪 张国强 蔡亦桐 柳天然 华安证券、长虹资本、荣疆资本等
时间	2023年8月21日下午15:00-16:00，2023年8月23日上午9:30-11:00
地点	线上会议、华安证券策略会
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：鲍灿 公司证券部：贾云淋
投资者关系 活动主要内容介绍	公司业务介绍 公司是2021年3月26号在深交所创业板上市，之前一直是做消费电子里面细分的笔记本电脑结构件及相关精密模具，该行业在2020、2021年有一个比较快速的增长。2022年下半年开始整个消费电子下行比较严重，公司管理层决策转型到光伏。 光伏先上了一条光伏组件线，下一步计划是要做n型电池片。我们跟舒城县人民政府签了10.4个亿的投资协议，也是以n型电池片和组件为主，已经发过公告的7280万的是2条800兆瓦的高效光伏组件线。

今年半年报，我们还披露了成立武汉飞米储能的公告，这个公司在武汉东湖高新区，具体计划做 EMS、BMS 等。

问答交流

1、首先是主业，一二季度我们看到结构件的业务，包括模组那块的出货量和单价有什么变化吗？就同环比变化趋势如何？

上半年我们现在整个笔记本电脑结构件的出货的结构有一些变化，以前是以塑胶为主，然后金属的为辅，但今年从 FO 来看的话，金属占比大幅度提高了。

我们从 IPO 开始，用募集资金投入的主要就是增加我们金属的产能。整体上看，第二季度的营收跟去年同期只下降了大概两个点左右，营收没有太大变化，但是出货的结构有一些变化，出货量从按照 PCS 来算的话比去年还是要少一些，因为金属结构件的单价比较高。

2、然后跟一季度环比的变化，我们了解到消费电子可能二季度有一波补库的需求，我们也在关注三四季度的一个持续性，从今年的节奏或者这个趋势上，包括二季度下游大客户是不是有一些订单加速的修复或者改善的情况？

有这样的一个修复的趋势，因为从我们二季度来能看到，出现了不少急单，我觉得是一定程度上反映了在终端市场，品牌整机及零部件库存逐步往可控水位靠拢，其实清库存已经到了一个接近临界点了。渠道端压力缓解后，回补需求逐渐浮现。从目前在手订单来看的话，截至 9 月底出货需求都相对乐观。

3、整体上我们现在分塑胶和金属件来看的话，我们现在产能利用率大概是多少？

到半年度，我们现在产能利用率大概接近 60%。

4、产能利用率水平的话是跟 21 年全年比较接近的，还是说比 21 年更低一些？

比 21 年低，21 年因为首发募投项目在建设，很多产能还没有出来。这两年加了首发募投项目的产能，我们整个产能扩大了很多，但是订单需求相对下滑，所以现在产能利用率还有较大提升空间。

5、预判的话，比如说三季度跟四季度，四季度可能是消费电子的旺季，后续的产能利用率还能再持续的拉升吗？

四季度的有效订单暂时不能完全看到，受惠传统季节性动能支撑，返校潮、节庆促销活动会进一步刺激备货需求，如能带动全球笔电出货量增长，产能利用率应该会借机修复过来。

6、 塑胶跟金属两类产品毛利率的话有什么差异吗？

毛利率的话，如果他们良率能够达到同样水平，金属的毛利率是要高一些。我们从进入到金属业务这块，还是经历了一段时间的人才、技术的积累，还有设备调试等。

7、 现在金属的良率大概是一个什么水平，或者说跟同行去对比的话，我们的优势或者和同行的差距是多少？

因为我们起步比较晚，现在也是在持续的提升的过程。以前金属是毛利率负数，我们去年开始转正，并在稳步提升中。

8、 我们下游的大客户还是主要集中在联想这块占比比较多是吧？

终端品牌的话，第一大客户还是联想，它占一半以上。合肥联宝是联想最大的 PC 生产基地，我们英力是联宝的笔记本电脑结构件核心供应商之一。

9、 这个行业报告里面也是写到有一些其他的笔电的厂商在向东南亚的转移的一个趋势。这块的话您怎么看对这些内资企业带来的冲击或者影响？我看之前好像也有一些海外的扩产的规划，但是最新的进展好像不是特别的清晰？

往东南亚转移这个背景，其实很早就有这个提法。之前一直是有中美贸易摩擦存在，部分品牌商为了供应链的稳定，希望境内的这些产业链上的合作伙伴能够随他们指定的这些代工厂转移到东南亚去。

真正比较强势的开始要求供应链上这些厂商去东南亚，是从去年开始，部分品牌商要求全球供应链进行重整，反馈到境内的这些代工厂的话，就是要投到东南亚设厂新建产能把一些订单转过去。终端合计大约有 3,500 万台笔记本电脑的北美订单需求要移往东南亚。但是整个转移的过程并不是很顺利，东南亚的供应链并不完备，建设成本也并不低。

10、 关于消费电子现在的定价模式或者说成本传导的机制大概是什么样的？

我们是国内少数的，从设计就开始参与，一直到研发开模具，然后试投量产，再加上售后服务全流程服务的厂商。销售的结构件模组产品根据市场价格定价，价格系包括主要材料、辅料、生产加工费、利润在内的全额销售价格，公司报价后议价确认最终价格。如果上游的各种原辅料发生一个比较剧烈波动的话，终端客户这边也可以协商做相应调整。

11、 今年的新机型有没有一些需求的提升？

从目前来看，订单复苏，研发部门的新机型研发工作恢复到了比较正常的水平。

12、新业务这块，因为去年下半年公司的线上交流，当时聊的还是想去做汽车的结构件，这中间后来变成了光伏，是因为哪些原因造成的？然后我们的新业务的规划现在基本都定下来了是吧？

其实我们一直在考虑业务增长第二曲线在哪里，包括汽车结构件、内饰件、充电桩、电池托盘都考虑过。

最开始的时候为什么考虑是汽车结构件，因为新能源汽车是一个非常庞大的赛道，而且包括一体化压铸、高压快充等概念，受到市场的热烈关注的。但是我们后面也去调研了很多企业，发现这个行业的付款条件比消费电子差。同时，竞争也是极为激烈。

2022年10月份的时候，公司管理层经过很多调研，审慎研究及找到相关人才之后，还是决定做光伏。我们现在涉足到做光伏组件，计划上电池片，再到做储能，其实也是迎合这个行业的发展趋势。

13、请您介绍一下我们未来几年光伏这块的投产的进度和产能的规划吗？包括储能。

在今年年底2.4GW光伏组件的产能要落成，在三年之内争取到20GW的组件产能。我们预计在明年把TOPCON的电池片生产线落成。

我们现在在武汉那边设立武汉飞米储能，是要把储能技术的研发和终端销售以及储能产品的集成做起来；另外，我们可能还会去做一些比方说光伏组件以及光伏电池片高端设备的制造。

我们还涉及到一个销售方向的问题，光伏现在已经是非常之卷，光伏组件这一块的话，其实全国统计来看的话，应该是负毛利在负4%左右，怎么样解决公司的盈利，还有光伏组件销售的问题，飞米这样一个新品牌怎么解决销售渠道的问题，其实公司这样两部分考虑的，第一个是境外渠道的铺开，现在还在努力，还没有见到太大成效，但是相关的人员已经开始布局，相关的渠道已经开始推了；现在有成效的是国内分布式电站的建设，所以我们在全国各地成立了很多的全资孙公司，注册资本都很小，大概100万，这些都是分布式光伏电站的项目公司，作为当地一些分布式电站它的建设甲方，施工可能会给我们飞米下面的光伏施工公司作为epc，也有可能是给当地的一些小epc，利用电站的建设来带动我们组件的销售，而且电站建设完成之后，可以卖给像五大六小这些央企，销售模式并不是创新，现在的很多公司也是相同的模式。

14、我们光伏这块的技术的话，相当于团队也是新成立的吧？

去年11月份飞米新能源成立之前，已陆续引入有相关工作经验的人才。现在飞米新能源公司，包括研发、技术、供应链管理、生产运营、电站项目管理等，团队已组建完备。

	<p>15、目前的话我们有一些订单，包括我们产能已经是有一小部分投产了，我们现在销售状况是什么样的？</p> <p>截止6月底销售是在1,400万左右，但是这个半年报里面体现出来大概是220万，因为大概有1,200万是分布式光伏电站。电站有两三个月的建设周期，验收合格并网发电之后它能够确认组件的收入。预计在三季度、年度报告上应该会有一个比较大的体现。</p> <p>现在电站项目的话，在昆山、重庆、长沙、常德、安徽的舒城、黄山等地成立项目公司，后续全国很多地方都会成立了这种项目公司。</p> <p>16、光伏组件从成本这块的话，我们跟一些其他的龙头或者二线来比的话，我们现在成本的水平大概是什么样的？</p> <p>成本差不多。现在组件的成本已经被压到很低了，前一段时间受上游的硅料价格骤降，引起了整个产业链的价格下滑。</p> <p>17、对今年全年包括第三季度有没有业绩的指引以及明后年的展望，比如说看看主业消费电子和光伏这块分开来看今年的一些情况？</p> <p>主业版块，从目前来看是趋势向好，是在修复的过程，营业收入和利润情况也在向良性转化。</p> <p>光伏版块，按照上半年核算其实已经损失了一部分，有两个原因，第一个是前期的大量人员招聘、设备投入；第二个是从硅料开始突然大幅降价，我们之前买的部分原材料确实贵了一些。如果后面整体光伏的供应链价格是平稳的话，今年光伏应该在营收和利润都会有一个比较好的贡献。</p> <p>在未来几年的话，我们会把主业营收应该维持在一个比较平稳的水平，同时尽量提升利润。光伏和储能是我们未来增长最快的部分，可能会超过主业。</p> <p>18、转债这边的话，我们后续有什么规划吗？因为我看好像也到了符合下修的条件了，有没有一些成熟的意向？</p> <p>转债项目做了延期，后面如有新的规划，我们会及时公告。转股价我们暂时不会下修。</p>
附件清单	无
日期	2023年8月28日