

证券代码：001319

证券简称：铭科精技

铭科精技控股股份有限公司投资者关系活动记录表

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 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 <input checked="" type="checkbox"/> 电话视频会议
参与单位名称及人员姓名	德邦证券：姜一帆 富国基金：陈思宇、冯升、肖威兵 平安资管：樊建岐 平安基金：莫苕 初华资本：李献红 第一创业：谢廷兰 澳塔资本：白建华 运舟资本：耿健淇 源乘投资：李翔 幸福阶乘基金：张东晓 宏伟创世私募：张玮 海银基金：何明珠
时间	2023年10月26日
地点	广东省东莞市塘厦镇田心路180号公司办公室
上市公司人员姓名	副总经理、董事会秘书：蔡玲莉 证券事务代表：张尧
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司的基本情况</p> <p>公司专业从事汽车五金冲压模具和金属结构件的冲压、焊接及组装。公司拥有先进的模具制造技术和精密冲压技术，为客户提供精密冲压模具和金属结构件的一体化解决方案。</p> <p>公司产品主要聚焦于汽车零部件领域，涵盖多个汽车核心系统，包括底盘系统、仪表盘系统、座椅系统、排气系统、动力电池系统等。从工艺角度，公司是目前行业内少有的同时掌握模具工艺设计、冲压成型、焊接总成交付等链条式服务的企业之一，并均具备量产能力，能够针对不同客户需求提供一站</p>

式轻量化解决方案。

二、 提问环节

Q1: 公司在外销收入占比有多少?

答：公司在海外销售收入占总收入的 30%左右，常年出口西欧、俄罗斯、南北美洲、东南亚等 30 多个国家和地区。其中西欧国家是我司重要的出口地区之一。公司海外业务也正快速拓展。公司在持续推进研发创新，尤其是以仪表盘五金总成、底盘五金总成、排气五金总成为代表的高附加值产品的开发创新，以获取稳定持续的订单。

Q2: 公司为奇瑞间接供货，为奇瑞提供哪些产品？在手订单情况及未来合作的增长空间如何？

答：奇瑞汽车是公司的间接客户，公司参与奇瑞旗下瑞虎、星途、智界等系列车型的生产交付。公司主要凭借稳定的模具开发技术及底盘制造经验，围绕汽车底盘总成，为其提供副车架、车身结构件等产品交付。公司目前在手订单充足，并已为该客户在武汉工厂增加部分设备及产线，补充产能；随着合作的深入与客户新车型的推进，公司不排除继续扩大产能的可能。

Q3: 目前公司第一大客户的收入占比是多少？在未来公司的前五大客户是否会有较大的变化？

答：公司目前第一大客户为马瑞利，是全球知名汽车零部件一级供应商，公司该客户业务占比在 20%左右。公司前五大客户情况呈逐年分散的趋势，主要是公司部分新能源汽车客户业务占比逐步提升，丰富了公司前十大客户的结构占比，且提高了权重比例。公司目前在手订单较为充足，新能源客户的在手订单逐步放量后，将进一步丰富公司前五大客户的构成，并逐步扩宽公司的业务线条及生产交付能力。

Q4: 公司与赛里斯的合作主要集中在哪些领域？问界 M9 的在手订单情况占比如何？

答：公司作为赛力斯的合格供应商，一直稳定参与赛力斯问界系列车型的持续供货。随着公司与赛力斯合作的深入，M9车型将作为合作重点车型推进，且M9车型相关业务占比显著提升。该项目周期较长且受市场终端销售波动影响较大，且订单转化及产能消化需要一定周期，未来不确定性较大。

Q5：请问公司原材料价格是如何控制的？

答：公司已经与主要客户建立了价格联动机制，与客户定期更新材料价格。同时，公司与供应商也达成了价格联动共识，按照市场定期的均价调整材料价格。通过上述措施，可有效地减少原材料价格波动对公司的影响。

Q6：请问公司对泰国工厂下游客户的规划及预期是怎么样的？

答：泰国工厂是公司跟随国内主机厂客户出海布局的重要尝试，是公司未来战略发展的重要一级。泰国工厂二期扩建已经过公司三会审议正式通过，并在今年年底之前正式动工。该工厂目前已经获得比亚迪、名爵、哪吒等国内优质汽车客户的定点通知，并积极筹备产能的规划及落地工作。

自2022年，由于海外供给不足和中国车企出口竞争力的大幅增强，中国汽车月度出口量屡创历史新高，有效拉动行业整体增长。预计部分国内竞争力较强的零部件厂商将迎来中长期发展机遇。公司在产品竞争实力、成本控制及快速响应等方面较国外零部件厂商已具备一定竞争优势，抢先海外建设生产基地，将有望通过拓车型、拓客户、拓品类等路径，实现海外业务快速增长。

Q7：公司产品的毛利率是否一直保持稳定，请问新生产产品走向成熟后，其毛利率是否存在调整或者下降的情形？

答：公司的产品品种较多，不同成熟产品的毛利率也是不同的，如果没有大的价格体系调整，成熟产品的毛利率相对比

	<p>较稳定，但部分原材料成本的降低和规模效应，也会影响毛利率。新产品因在试生产或确定阶段，可能毛利率较高，但新产品的毛利率不一定高于成熟产品毛利率。另外，受市场情况影响，产品毛利率在不同季度也会存在一定波动。</p> <p>Q8: 请问公司前三季度产能及销售情况来看，哪些工厂的业绩增长比较快？</p> <p>答：汽车零部件行业具有明显的周期性，公司产销旺季集中在第三、四季度。从前季度的产能及销售情况来看，武汉工厂、泰国工厂、苏州工厂均保持较高的增长性，重庆工厂从第三季度开始，产能放量比较快。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次调研过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，公司严格依照《深圳证券交易所股票上市规则》等规定执行，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>