

公司简介：

1) 主营业务：公司上市 10 年，主要业务铝合金镁合金压铸，收入占比 90%。截止去年汽车/消费电子/工业用品（包括 5G 基站、呼吸机等）收入比例 443。从去年 10 月以来新能源汽车放量，今年比例变化，汽车比例可能上升至 60%，消费电子稳步增长速度不如汽车。2) 其他业务：公司有新材料创新能力 投资初创企业，目前有希望的是液态金属和镁骨钉。其中镁骨钉临床进展 2/3，获得销售批文后可以出售产品。硅胶产品虽有盈利但是 20-21 年营收不达预期，因此在 21 年形成一次性商誉减值。

Q：一体化压铸的布局？客户情况？

A：1) 生产布局：a) 广东东莞：为公司注册地开始发展的地方；b) 安徽巢湖：与云海金属合资建厂，公司持有 60%，目前已经投产建成，营收随新能源市场拉动而增长；c) 湖南株洲：有两台压铸机，一台 2000 多吨，另一台 6100 吨，正在安装调试，可能本月调试完成。2) 生产情况：东莞和巢湖生产比较饱和，后续的大型机子都在株洲，因其土地等资源比较充沛，后续作为重点的建设厂，设备到位全部投产在明年下半年。3) 客户情况：主机厂包括吉利、长城、比亚迪等，也有零部件厂，下游客户包括各个汽车品牌，也有供应新能源电池包。消费电子方面的客户包括惠普、联想等。

Q：压铸机产能产量规划？

A：目前已有最大型的 6100 吨压铸机，后续有 3-4 台 6000+吨，明年需要配备 9000 吨压铸机。同时配备一些 2000/4000 吨小型压铸机。株洲预计形成年产值 10-15 亿元的规模，明年年底达产。

Q：具体客户车型？

A：目前 6100 吨是最大压铸机，之前公司使用的 4000 吨压铸机不是现在主流。还没有定具体的车辆型号，目前定的是三电的电池包和电动机主壳体，一系列的车型都使用

Q：镁铝合金使用在汽车哪些部件？以及未来有希望对哪些零部件进行渗透？

A：1）部件位置包括减震塔，仪表盘、A 柱的内板、后纵梁柱内板等后续可能包括车门，有大量的渗透。2）目前主要取代钢材，对于内饰件来说取代塑料面板。

Q：镁铝合金在汽车零部件中渗透率提高的驱动因素？

A：1）轻量化趋势：镁铝合金对比铝合金轻 1/3，密度很低。2）整个生产加工过程的变化，原来是从 T1 到 T2 到主机厂，现在去掉中间环节直接向主机厂供应，因此在零部件设计时更偏向一体化，可降低流通管理成本，使产业链缩短，提高库存周转效率，降低单车成本。

Q：镁铝合金痛点？性能成本方面？

A：替代铸铁或钢由来已久，从最终结果上看是好的，铝合金替代一直是

汽车领域的大方向，只是一体化压铸的产业变化加速了。由于镁铝合金更轻，后续可能会使用一部分的镁合金材料，镁合金的问题有：1）强度问题，不能完全替代铝合金；2）镁本身性质活跃，在车祸的情况下可能导致燃烧，目前的镁合金处理已经比较好了，主要用于面板、中控台的位置，后续可能会用在贴近车门的位置，是轻量化逐步推进的过程。

Q：铝合金材料是铝锭是否外采？材料和主机厂协商决定，公司自己做一些研发？

A：目前外采，大多数铝合金的铝锭是通用的。一体化压铸零件比较大不容易做热处理，一般用免热处理材料。公司一方面自己研究一方面从外部购买。未来可能按照自己的独特方案从铝厂定制材料。在达不到一定规模的情况下，公司不会自己生产铝锭。

Q：液态金属情况？

A：属于公司独家，金属材料。锆基非晶合金，锆金属为外采，加镍铁进去，通过独有的工艺以注塑的方式注塑成型，喷在模具上成型，用在高端医疗和声学领域。特性：1）传统的金属是晶体，液态金属内部的原子结构没有晶格，没有塑形形变只有弹性形变，因为这个特点可以用在折叠屏手机上。2）硬度和强度达到钛合金不锈钢的硬度水平。耐腐蚀性强。弹性是普通金属的三倍以上，不会被内部晶格吸收掉，用在声学领域，目前索尼耳机有使用。3）加工特性：紧密加工一般需要用五轴 CNC，硬金属加工过耗费时间和器具等。注塑的方式可以到达同等精度，效率高，良品率也相对高。营收：去年液态金属收入 8000+ 万元，今年有 70-80%

的增长，明年增长更多。随折叠屏的普及率提升，趋势明显。手术器材中的吻合器在下半年有部分量产。

Q：液态金属在汽车零部件的情况？

A：给特斯拉提供 Model X 车门锁扣，从第一款开始一直由公司提供。

Q：医用镁合金情况？

A：接近于纯镁，人体可以吸收，且对于钙的吸收重建有好处，镁骨钉不需要二次手术。公司于 19 年下半年拿到临床批文。目前正在做临床，已完成 2/3。后续镁骨钉的销售会和医疗器械公司合作进行宣传。

Q：液态金属分产品营收没有单列？

A：去年没有到 10%没有单列，前年超过 10%单列。去年营收少原因是华为受芯片影响后手机出现砍单，公司液态金属的量受到影响。但是目前折叠屏手机高端品牌量呈上升趋势，供不应求，未来几年量的规划比较可观。

Q：未来三年液态金属展望？

A：主要是消费电子，分成三个部分：1) 折叠屏手机传统消费电子，折叠屏手机主轴是公司制作的。2) 可穿戴设备：a) 液态金属的材料优势比较明显，会受外力的影响，在使用过程中受力对主框架有影响可能会产生不会恢复的塑形形变，而液态金属没有塑形形变产生优势。b) 可穿戴设备需要考虑人体工学，有很多特殊的设计，用 CNC 做很费工，液态金

属只需要模具，在复杂结构上更有优势，竞争力更强。3）医疗：手术刀/吻合器，今年下半年有落地项目。创新性材料落地项目是行业巨头做的，后续其他厂也会跟进，有快速量的增长。医疗领域一旦进入之后量比较稳定。此外还有声学领域，但因其属于相对专业的领域，量比较小，不是公司的重点方向。折叠屏手机/可穿戴设备/医疗器械，这是哪个方向的销售收入按翻倍或更多的量增长。

Q：液态金属毛利情况？

A：如果不考虑固定资产单个项目的毛利在 40-50%以上，考虑固定资产后，今年达到盈亏平衡点。液态金属的毛利体现出来后可以很好反映公司价值，产品价值量也比较大

Q：镁铝合金毛利率情况？去年受原材料价格影响，后续如何？

A：从一季度报表看，毛利率有很大程度的改善。去年铝和镁价格都在历史高位，涨价后很快和上游按季度调整价格，但因增长速度过快而不奏效。今年仍按季度的方式制定原材料价格，今年原材料价格稳定不会出现这一类不利因素。同时公司和下游谈价会考虑原材料价格波动影响。毛利率水平恢复至 15-20%。

Q：株洲基地主要是铝合金扩产，镁合金没有大量扩产？

A：大型压铸主要是铝合金，镁合金用不了大型机，株洲以铝合金为主。

Q：产能利用率情况？疫情影响？

A：产能利用率是满载的，单月销售收入在创新高。全年来看，合金收入和去年同比+40%以上。疫情影响较小，巢湖受一定影响，生产没有问题，但供货受阻，整体影响比较小。

Q：硅业务维持稳态还是减量？

A：目前维持稳态，是无机材料，客户有一定重叠但是重合性没有那么高。硅业务有盈利但是没有达到预期，需要商誉减值。

Q：液态金属的竞争格局

A：国外基本没有做液态金属，有 LQMT 在纳斯达克上市，是公司的关联方，有很多业务合作。国内有碳元科技，上海驰声、三祥等，部分注塑机由公司卖出，等同于公司在培养行业，让其他公司挖掘新的应用领域及客户。

Q：是否出售设备？

A：不出售设备。设备分两种立式和卧式。公司使用卧式设备，碳元使用立式设备，是两条技术发展路线。公司团队是从比亚迪出来的卧式设备，碳元是富士康分立出来的团队。目前从市场占有率良品率看，公司占绝对优势，所以卖了一些设备。但是材料配方容易破解，炉子加工工艺是比较核心的，炉子加工工艺是在研发材料同时由公司研发制造的。