

证券代码：001311

证券简称：多利科技

滁州多利汽车科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、民生证券、华创证券、西部证券、长江证券、第一创业证券、博时基金、南方基金、招商基金、宝盈基金、嘉实基金、东方基金、光大保德信基金、易米基金、中庚基金、摩根士丹利基金、华安基金、金信基金、长城基金、东方红资管、平安资管、太平资产、中信期货、上海涌峰投资、溪牛投资、上海磐厚投资、上海天猗投资、瑞兆资本、峰辰资产等 48 位投资者（排名不分先后）
时间	2025 年 4 月 10 日（星期四）15:00-16:00
地点	电话会议
公司接待人员	董事、董事会秘书张叶平
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">一、公司 2024 年度经营情况介绍</p> <p>2024 年，公司紧密围绕战略发展规划和总体生产经营计划，继续完善公司业务布局，在原冲焊业务的基础上，拓展一体化压铸、热成型及复合材料业务。针对不同整车客户的需求，挖掘市场潜力，持续拓展销售渠道，巩固行业地位，为公司长期稳健发展奠定坚实基础。2024 年公司成功获得多家客户定点，新增项目订单将在 2025 年下半年起逐步量产，公司先期投入的一体化压铸和热成型生产线的产能利用率预计将在 2026 年得到大幅提升，公司产品结构进一步丰富，一体化压铸业务和热成型业务的规模效应将逐步得到提升。</p> <p>2024 年，汽车产业竞争加剧，新能源汽车厂商竞争格局持续演变，乘用车终端价格竞争激烈，价格压力一定程度上向上游零部件企业传导，公司部分客户车型更新换代。在这种行业背景下，公司一方面布局新业务，开发新产品、开拓新客户，公司单车配套价值量得到提升，一方面继续推行降本增效、持续优化工艺流程，提高公司核心竞争力及盈利能力。</p>

2024 年度，受下游终端产品销量波动、资产折旧摊销增加、计提资产减值和部分费用增加等因素影响，公司实现营业收入 35.92 亿元，同比下降 8.19%，归属于上市公司股东的净利润 4.25 亿元，同比下降 14.43%，综合毛利率 21.08%，同比下降 2.13 个百分点。

详细的 2024 年度经营业绩情况请参看公司披露的《2024 年年度报告》。

二、投资者问答

公司就投资者在本次交流会中提出的问题进行了回复：

1、请问公司 2024 年度营业收入、净利润同比减少的原因是什么？

2024 年度，公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润与去年同期相比有所下降，主要是受下游终端产品销量波动、资产折旧摊销增加、计提资产减值和部分费用增加等因素影响。

2、请问公司 2024 年度计提资产减值的具体情况如何？

2024 年度，公司本着谨慎性原则，对截至 2024 年 12 月 31 日的资产进行了减值测试，2024 年度新增计提各项资产减值准备 5,546.83 万元。其中新增计提信用减值准备 2,689.49 万元，主要为公司预计对个别客户的应收账款收回的可能性较小，相应计提了应收账款坏账准备；计提存货跌价准备 2,857.34 万元，同时转销或转回以前年度存货跌价准备 1,348.25 万元。本次新增计提各项资产减值准备减少公司 2024 年度归属于上市公司股东的净利润 5,543.56 万元，减少 2024 年度归属于上市公司股东的所有者权益 5,543.56 万元。

公司 2024 年新增计提的各项资产减值准备金额变动较大主要为本期新增对个别客户计提应收账款坏账准备、存货跌价准备，本次对相应客户的应收账款已进行了全额计提。

3、请问公司目前的产能利用率情况如何？

公司在发展过程中，先后在上海安亭、江苏昆山、安徽滁州、山东烟台、浙江宁波、湖南长沙、江苏常州、上海临港、江苏盐城、安徽六安和浙江金华进行了配套布点，良好的区域布局有利于及时获得主机厂反馈并快速响应客户需求，保证了交付的及时性以及产品质量的稳定性。公司目前的产能能够满足现有客户和新客户的订单需求，公司主要

子公司之间的产能也能根据客户的订单需求互相进行调配生产。目前公司冲压焊接业务的综合产能利用率在 80%左右。公司前期根据客户和订单需求，布局一体化压铸业务，新增项目订单预计将在 2025 年下半年起逐步量产，公司先期投入的一体化压铸和热成型生产线的产能利用率预计将在 2026 年得到大幅提升。

4、请问美国的加征关税政策对公司影响如何？

2024 年度，公司对外出口业务的营业收入为 1.44 亿元，占营业总收入的比例为 4.01%，其中对美国出口零部件业务的收入占营业总收入的比例约 3.6%。随着公司前期获得国内客户的定点产品逐步量产，公司对美国出口业务的占比将进一步降低，美国对贸易伙伴加征关税政策对公司业务影响较小。

5、请问公司目前主要的客户有哪些？新拓展客户的情况如何？

公司目前主要的客户包括特斯拉、理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车、比亚迪、上汽集团、上汽大众、上汽通用等整车制造商和新朋股份、上海同舟等汽车零部件制造商。2024 年度公司与部分潜在客户进行了对接沟通，后续如有进展情况公司将按照有关规则要求积极履行信息披露义务。未来，公司将积极拓展新客户、新产品，持续完善客户结构，提高市场竞争力。

6、请问公司 2025 年的发展战略或经营计划是怎样的？

公司将以市场需求为导向，立足于主业，紧抓汽车工业转型升级和结构调整的历史机遇，通过持续的研发创新、生产技术工艺改造升级以及模具研发能力提升，实现公司生产效率进一步提升及产品质量升级；扩大生产规模，优化产能布局，积极开发新客户并建立紧密合作关系，提高市场竞争力；引入优秀的技术人才和管理人才，完善经营管理体系，不断提升公司的研发创新能力和管理水平，努力实现公司经营业绩的持续稳定增长及公司股东利益的最大化。根据公司的产能要求及对未来的预测，公司将加快现有投资项目的建设，以保持产能、工艺、设备等方面的领先优势，持续构建可持续发展的核心竞争力。

7、请问公司 2024 年度存货增加较多的原因主要是什么？

自 2024 年下半年开始，公司部分客户终端销量增加，公司为及时

	<p>向客户供应产品，确保供应链的稳定，相应增加了相关的库存导致年底存货规模增加。</p> <p>8、请问公司新项目、新产品的进展情况如何？</p> <p>公司近年来在传统冲压焊接业务的基础上，积极拓展一体化压铸、热成型、电泳漆和复合材料等业务，主要产品包括汽车冲压、焊接总成零部件、功能性零部件、冲压模具、热成型及一体化压铸零部件，零部件产品类型已包含白车身类、铝压铸类、电池包类、底盘类、电泳类等，产品种类丰富且具有协同效应。多元化的产品结构将进一步提高公司单车配套价值量，增强市场竞争力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</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>