

证券代码：603088

证券简称：宁波精达

宁波精达成形装备股份有限公司

投资者关系活动记录表（三季度业绩说明会）

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 11 月 17 日
地点	上 海 证 券 报 · 中 国 证 券 网 路 演 中 心 (https://roadshow.cnstock.com/)
上市公司接待人员姓名	总经理：李永坚先生 独立董事：刘锡琳先生 财务总监：胡立一先生 董事会秘书：蒋良波先生
投资者关系活动主要内容介绍	网络互动 1.压力机订单好转的原因是什么？ 答：公司精密压力机部分下游受新能源，储能、电机、金属部件等行业回暖，资本性投资增加，三季度环比转增同比转正。 2.四季度业绩是否好转？ 答：公司目前的订单情况保持增长，产能利用率高，排产至明年 1 季度。公司管理层也做出了相应的措施，加快销售产品的验收节奏，四季度业绩环比应该会有所好转。 3.公司机器人这块的方向布局如何？ 答：公司专业从事装备产业，与机器人部分产业与公司的主营业务有一定关联性。公司今年也走访调研了部分机器人主机公司及相关零部件公司，与他们进行了深入的探讨，了解了机器

	人零部件制造中的难点、痛点，计划利用自身装备制造企业及上市公司平台的优势，通过自主研发，产业合作或资本收购等方式，进入机器人相关领域。 4.请问领导，收购了无锡微研之后，目前对公司业务上有哪些实质性的帮助？能否请领导具体说明下，谢谢！ 答：主要体现在产品协同，销售协同，研发协同等方面。宁波精达生产精密压机机床，无锡微研生产精密模具，产品相互协同。另外双方有共同的下游客户，具有协同销售可能，尤其无锡微研在海外业务渠道较强，在出海销售战略上有较大的协同。研发上，互派研发人员任职，提高产品研发，提高服务和业务前期沟通，二季度后正积极推动销售协同。 5.今年整体业务量情况如何？明年的订单情况如何？ 答：截至三季度末，公司今年整体的订单量创了同期历史新高，具体订单情况详见公司对外披露信息。 6.今年的业绩预测较去年提升多少？收购微研后会有多大的贡献？ 答：公司的业绩情况请参阅公司对外披露的信息 7.三季度末公司存货比半年度末增长了近 9000 万，是什么原因造成的？ 答：尊敬的投资者，您好！三季度末存货增长，主要原因是发出商品和原材料等有所增加。 8.液冷和机器人相关事业部是否即将组建完成？ 答：公司会统一对外发布相关信息。 9.公司前三季度业绩下滑的主要原因是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！公司前三季度业绩下滑，主要原因是营业收入和毛利率同比去年有所下降。 10.公司与德国肖拉成立的合资公司，在欧洲微通道装备市场的开拓进展如何？2026 年的订单和收入目标是多少？ 答：德国肖拉（Schoeler）公司是一家历史悠久 1922 年的德国百年微通道换热器设备制造商，专注于微通道热交换器生产设备及系统的研发与制造；铜及铝质热交换器生产线，包括制管机、滚翅片机、装配焊接设备等，广泛应用于汽车水箱、空调系统、冷凝器等领域。高频制管机和滚带机技术处于行业领先水平，以高精度、稳定性和自动化行业著称。行业应用：覆盖汽车工业、机械制造、石化等领域；精达肖拉合资公司今年 3 月份成立了，目前业务正在积极开展中，营收及订单信息请参阅公司定期报告。
--	---

11.政府计划把精达打造成一个高科技的平台，也可能把其它优良资产注入，今年有无希望？

答：公司一家全球领先的定制化成形技术及装备服务商，控股股东和大股东方面有资产注入将积极履行信息披露。

12.公司前三季度的销售毛利率较去年有所下降，主要是什么原因？

答：尊敬的投资者，您好！公司前三季度销售毛利率有所下降，主要原因是前三季度的产品售价较去年有所下降。

13.机器人事业部筹备到哪一步了

答：公司重视新业务发展状况，如有进一步信息将履行市场披露义务

14.无锡微研进入了维谛的供应链，请问这块业务后续发展如何？

答：无锡微研进入维谛供应链对后一步公司北美业务发展带来积极影响，同时争取带动公司压力机业务在北美市场拓展。

15.请问市府对于精达有无市值管理的要求？是多少？100亿是目标吗？

答：宁波精达立足于主业积极发展，对公司长期价值发展有积极信心。

16.无锡微研与维谛技术的合作目前是否已有相关订单或订单意向？

答：无锡微研与维谛技术有相关的订单和长期业务合作，是北美维谛该品类合作供应商，同时争取带动公司压力机业务在北美市场拓展。

17.请问三季度毛利率显著回升至 41.76%的主要驱动因素是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司第三季度毛利率同比回升，主要驱动因素是第三季度境外销售占比上升。

18.管理层提到与无锡微研的产业协同已充分展开，请问自收购以来，在交叉销售或联合研发方面有哪些具体的成功案例？

答：无锡微研一直是公司的配套模具供应商，公司对外销售的机床中有配套微研的模具。

19.换热器装备前三季度订单增长 61.9%，请问此增长在传统暖通、数据中心、冷冻冷藏等下游的分布情况如何？其中，用于数据中心的“特种空调”装备毛利率与传统产品相比有何差

	异？ 答：数据中心、冷链等下游领域的拓展是换热器装备增长的新动力。装备的毛利率差异请参阅公司定期报告。 20.微通道订单的客户结构和收入趋势？谢谢！ 答：公司微通道业务稳步发展，客户结构及营收信息请参阅公司定期报告。 21.海外客户拓展有哪些新的进展？ 答：公司今年与德国肖拉成立了海外合资公司，收购的无锡微研在美国、日本、欧洲均有子公司。公司会充分利用这些优势，加快全球化布局。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 19 日