

证券代码：002850

证券简称：科达利

债券代码：127066

债券简称：科利转债

深圳市科达利实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、盈峰资本、诺安基金、红土创新、浩成资管、天辰元信、3W Fund、Perpetual、Alphinity、Tyndall、Arrow Capital、麦格理、恒立基金、同创佳业、东方红、北方亚事资产、时代伯乐、上海银行、中国国银资本、创华投资、深圳华夏复利私募基金、山西证券、第一创业证券、景顺长城基金、华西证券、深圳弘扬投资等 37 家机构和个人投资者及参加华泰证券策略会。
时间	2025 年 3 月 12 日至 3 月 14 日
地点	公司会议室及策略会会场
上市公司接待人员姓名	董事会秘书罗丽娇女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍：</p> <p>作为国内动力电池精密结构件领域的领军企业，多年来，公司始终聚焦主业，积累了丰富的技术经验和优秀的精密结构件制造能力。公司凭借先进的技术水平、高品质的生产能力、高效的研发和供应体系、优异的产品品质，吸引了众多高端优质客户，公司客户涵盖全球知名动力电池及汽车制造企业，如宁德时代、中创新航、特斯拉、松下、LG、三星、亿纬锂能、欣旺达、瑞浦兰钧、力神、蜂巢能源、海辰储能、远景动力、楚能、广汽集团等。</p>

公司立足于全球市场，着眼于人形机器人在工业领域未来的发展潜力，公司进军机器人赛道，与台湾盟立自动化股份有限公司（以下简称“台湾盟立”）和台湾盟英科技股份有限公司（以下简称“台湾盟英”）共同投资设立深圳市科盟创新机器人科技有限公司（以下简称“深圳科盟”），与苏州伟创电气科技股份有限公司（以下简称“苏州伟创”）、盟立自动化科技（上海）有限公司（以下简称“上海盟立”）共同投资设立深圳市伟达立创新科技有限公司（以下简称“深圳伟达立”），通过谐波减速器等产品业务，拓展人形机器人关节部件领域。

二、问答环节：

Q：一季度的生产经营情况？产能利用率？

A：公司正在按照客户的订单需求有序生产，目前产能利用率较前期持续提升。具体经营情况可以留意后续披露的相关定期报告。

Q：公司在结构件行业的核心竞争优势是什么？

A：科达利结构件产品的核心竞争优势源于多方面的综合实力。首先，公司在结构件领域深耕多年，积累了丰富的经验，形成了较高门槛的工艺技术，难以复刻。其次，规模化生产能力是另一大优势，大批量生产需要长期验证产品的一致性、良率和品质稳定性，而科达利已具备成熟的大规模生产能力。此外，公司在技术研发和市场开拓过程中，与众多优质客户建立了长期合作关系，积累了丰富的客户资源。同时，资本市场的支持也为公司提供了强大助力，通过上市融资扩充产能，进一步抢占市场份额。总体而言，科达利凭借技术积累、规模化生产能力、客户资源以及资本支持等多重优势，顺应行业发展周期，建立了显著的竞争壁垒，为持续增长奠定了坚实基础。

Q：公司与客户的合作开发主要是怎么实现的？

A: 公司技术研究、改进是公司与客户之间互动和反馈的过程。客户根据具体产品提出需求，公司会基于现有技术和材料进行深入研究和评估，提供可行的优化方案，来促进技术落地。同时，公司始终重视技术创新，当研发出新的加工工艺或技术时，会主动推荐给客户，帮助客户优化产品设计，更好地满足其需求。

Q: 海外基地未来发展情况？

A: 公司积极推进海外市场布局，但由于不同国家和地区的市场需求、政策环境以及产业链配套存在差异，海外基地的产能释放和业务发展需要一定的时间来逐步适应和优化，目前在等待客户放量中。但随着全球范围内对碳排放要求的日益严格，新能源产业将迎来更广阔的发展空间。经过降本和技术创新，公司产品具有较强的竞争力，未来有望迎来更多机遇。

Q: 为什么选择机器人作为第二发展曲线？

A: 公司在结构件领域深耕多年，已占据较大的市场，具备丰富的经验和较强的竞争力。在此背景下，探索“第二增长曲线”不仅是应对当前经营环境的有效策略，也是企业追求长期可持续健康发展的关键。公司立足于全球市场，着眼于人形机器人在工业领域未来的发展潜力，进军机器人赛道，与台湾盟立、盟英共同投资设立深圳科盟，与苏州伟创、上海盟立共同投资设立深圳伟达立。机器人业务具有高附加值和技术壁垒，通过整合合作双方技术、市场和资金资源，在谐波减速器和关节模组进行布局，可以推动公司持续增长和健康发展。

Q: 为什么选择合资的合作方式？

A: 公司选择合资的合作方式是基于多方面的战略考量。首先，机器人行业技术门槛高，合资可以实现技术互补，合作方具备高精密减速器领域的技术沉积，我方具备金属精密制造技术及降本量产能

	<p>力，合作将推动技术创新和产品落地。此外，通过整合双方客户渠道、共享资源，能加速业务推进，构建一个互补性强、覆盖广泛的市场网络，有助于公司快速切入市场，抢占市场先机。同时，合资不仅是短期合作，更是长期战略布局，通过与合作方的深度合作，公司可以持续增强技术、市场和资源优势，为机器人业务的长期发展奠定坚实基础。</p> <p>Q：公司的盈利为何能保持稳定，未来的发展趋势如何？</p> <p>A：公司保持盈利稳定性一方面得益于在精密结构件领域的技术优势和客户优势，公司深耕结构件领域多年，一直与众多知名的优质客户保持长期稳固的战略合作关系，同时，公司始终重视研发投入，持续推出新产品，优化产品结构，通过深化客户合作提高产品附加值。另一方面，公司注重成本控制和效率提升，通过一系列精细化管理策略，提升产品良率和自动化水平，实现降本增效。</p> <p>未来，受到新能源汽车和储能领域的强劲推动，公司将紧跟市场和客户需求，继续保持稳定增长。此外，公司积极布局人形机器人相关业务，通过与合作方的深度合作，将构建新的竞争优势，有望拓展公司第二发展曲线，进一步扩大公司整体经营效益。</p> <p>Q：未来有无提升份额的可能性？</p> <p>A：随着全球新能源汽车渗透率的提升及动力电池行业下游应用空间的不断拓展，公司未来有望进一步提升份额。客户方面，公司保持与业内优质客户的长期合作，在稳定市场份额的同时，积极开拓新客户，进一步提升市场份额。技术方面，公司具备突出的技术优势和创新能力，通过持续加大研发投入，保持技术领先性，能快速响应客户需求并提供高质量、高附加值的产品。新业务方面，公司积极布局谐波减速器、关节模组等人形机器人相关业务，将为公司带来新的增长点，进一步提升整体市场份额。</p>
附件清单（如	无

有)	
关于本次活动是否涉及应披露重大事项信息的说明	否
日期	2025-3-14