

深圳市铭利达精密技术股份有限公司

2025 年 11 月 20 日投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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（2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	线上参加 2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动投资者
时间	2025 年 11 月 20 日（周四） 14:30-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：陶诚先生 董事、董事会秘书：杨德诚先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问陶总，去年年底计提的光伏储能亏损，今年储能那么好，计提的亏损难道都一分没卖出吗？ 回复：尊敬的投资者您好，2024 年度公司计提的存货跌价准备主要涉及新能源汽车和光伏行业客户定制化产品，随着市场发展与技术迭代，客户新轮次招标价格较低或客户现阶段对旧款产品需求降低，导致部分产品未能中标，且由于其定制属性难以转售于其他客户，仅能报废处理，回收材料成本。公司储能行业相关收入得益于海外终端市场需求的快速增长，以及 2024 年下半年行业重点新客户的拓展，同比大幅

	增加，感谢您的关注。 2、请问陶总，全市场有几家发行价以下发布大股东关联公司减持的？而且目前这个价格还是公司增持的价格，公司花钱增持，大股东关联公司减持，请问考虑过公司员工和中小投资者权益吗？这更像利益输送。 回复：尊敬的投资者，您好！公司实际控制人及其一致行动人目前虽然已解除限售但公司目前尚未收到相关股东的减持计划。近期公司披露的减持计划中涉及的 5%以上股东实际为公司员工持股平台（非实际控制人控制的企业），主要减持对象系公司首发前股权激励的员工。公司实际控制人及一致行动人直接及间接持股均不存在变动的情况。目前相关股东已按照法定程序对应履行了信息披露义务，不存在违规减持的情况。具体详见公司披露的公告内容。 3、请问陶总，您曾经说过制造企业业绩不会大幅波动，请问现在算不算大幅波动？公司一上市业绩就变脸，到底问题出在哪？我看利息前三季度都 7,000 多万，去年亏损说储能不行，今年储能大幅变好，而且北美等汽车已经量产，业绩还是亏损，请问贵司的业绩都属实吗？还是为了上市突击业绩，上完就变脸？ 回复：尊敬的投资者您好，公司 2024 年度以来持续亏损，主要因光伏行业周期性调整，销售收入大幅下降所致。2025 年前三季度利息较高，主要因目前剩余可转债尚未转股，根据相关会计准则要求，每月需计提较高的财务费用所致。今年以来公司储能行业相关收入同比增速较高，但截至目前，在公司整体收入中所占的比重仍然低于新能源汽车和光伏行业，对公司整体业绩贡献仍相对有限。墨西哥和匈牙利生产基地自去年底逐步量产，前期成本费用较高，且今年采购
--	---

	需求不及预期，目前尚处于亏损状态。公司严格按照法律法规的要求，信息披露真实、准确、完整，公司治理规范，感谢您的关注。
	4、请问陶总，为何贵公司业绩变脸和翻书一样，3个亿净利润到亏损4.7亿，变化了7.7个亿，同行公司无一亏损，请问符合常理吗？ 回复：尊敬的投资者您好，在2024年之前，公司产品主要应用于光伏行业，客户以海外高毛利客户为主。2024年以来，受光伏行业周期性调整影响，海外客户销售收入出现大幅下降。同时，为满足海外汽车行业客户的需求，公司近年逐步推动建设了墨西哥与匈牙利新生产基地，导致整体产能利用率偏低，固定成本费用率占比偏高，对毛利率形成一定压力，进而影响公司整体盈利水平。随着光伏行业逐步回暖，以及储能和新能源汽车行业客户业务的加速增长，预计公司整体盈利水平将实现稳步回升。感谢您的关注。
	5、新能源汽车和光伏行业客户定制化产品，请问没有合同我们可以随便定制吗？不是按照合同生产的吗？ 回复：尊敬的投资者您好，在定制化产品小批量认证通过之后，为保障生产线的正常运转，一般客户会给出未来一段时间周期的需求预测，供应商会结合预测的需求情况备0.5-3个月不同周期的安全库存，而具体订单是根据实际生产需要滚动下发。如此期间由于客户需求调整或者价格调整导致公司未中标，则该部分库存产品存在报废的可能。感谢您的关注。
	6、存货跌价计提，主要指价格等的波动带来的损益。还有定制产品超过合同额度的，比如样品损耗等。但是没有见过

	1.8 个亿都是瞎定制的。那说明贵司的管理有很大问题。 回复：尊敬的投资者，感谢您的宝贵建议。公司将存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司存货跌价计提主要包括：该存货的市场价格持续下跌，并且在可预见的未来无回升的希望；由于客户调价，导致公司使用该原材料生产的产品成本大于产品的销售价格；客户产品迭代或未中标，原有库存已不适用客户的需要等。公司也在持续加强客户需求预测和备用库存管理，未来尽可能地降低因客户需求变化所带来的计提损失。感谢您的关注！
件清单（如有）	无