

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

2026年1月份投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券、国寿养老、永盈基金、天弘基金、招商证券、长城基金、湖南源乘私募基金、易米基金、阳光资管、颐坤资产、玖时私募、华夏基金、人保资产、诺安基金、复需资产、华夏基金、天弘基金、ChinaAMC、idg、建信理财、齐家资产、申万宏源证券、华强集团、野村东方证券、东方证券资管、淡水泉资产、盘京投资、中银资管、新华资产、南方基金、中信建投资管、甬兴证券、富安达基金、银河资管、胤胜资产、万家基金、维科投资、光大证券、海富通基金、东北证券、上海亚商投资有限公司、久立资本、亘曦资产、北京天襄资产管理、浙江金河投资及个人投资者。
时间	2026年1月9日-1月31日
地点	线下和线上、公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理李永坚、董事会秘书蒋良波、证券事务代表胡珂楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司与调研人员相关问题交流</p> <p>问1：公司25年业绩及26全年业绩目标？</p> <p>李总：公司前三季度业绩受订单确认节奏影响有承压，主要是行业特性和验收确认问题，四季度收入和利润端均出现明显好</p>

转。收入端环比增长 30%以上，利润增速高于收入增速。具体以定期财务审计披露为准。

26 年全年经营目标较去年同比增长，保守增幅达到 20%-30% 以上。26 年订单预计将继 25 年订单创历史新高以来保持继续增长，主要还是换热和新能源装备呈现增长，预计 26 年下游国内外能源装备会继续保持较高资本性开支。主要原因：1) 国家对家电以旧换新财政刺激下游扩张。2) 海外出口以北美市场、德国精达肖拉公司扩张较为积极。3) 无锡微研协同显现，26 年全年并表。

问 2：行业内铝代铜趋势？

李总：由于铜价上涨，行业内铝代铜的趋势明确，对公司来说是有一定利好，部分设备更新升级需求，尤其是微通道装备适合铝材料。

问 3：公司液冷客户拓展情况？

李总：公司是行业生产换热装备头部企业，下游合作温控、热管理企业众多，近期有开始对接国内头部温控企业英维克已开始合作包括新产品开发，部分装备商务采购等工作。近期也走访了很多其他的液冷厂家，发现对液冷板的薄度要求非常高，目前很少有厂家能够做到。公司目前非常重视液冷业务，计划加大研发投入，后续将会和客户成立一个研发创新小组，共同攻克技术难题。

问 4：公司液冷这块的竞争对手？

李总：主要是一些原先做换热器设备的厂商，非上市公司，海外公司，公司跟它们比起来产品系列更加齐全，接触下来客户认可度更高。

问 5：公司北美地区液冷业务是否有进展？

李总：无锡微研进入了北美维谛的供应链，是北美维谛非本土的唯一模具供应商。因为目前技术端迭代比较快，对高端模具的需求量比较大。母公司宁波精达这边，去年 12 月至今年 1

	<p>月，陆续接到了加拿大客户 1000 多万美金的订单，产品下游应用于机房液冷领域。</p> <p>问 6：微通道设备、刻蚀以及 3D 打印几个技术路径的优劣势？</p> <p>李总：没有说哪个技术路径更好，最终都是为了实现产品批量化做出来。3D 打印的成本会比较高。</p> <p>问 7：公司收购无锡微研之后，协同进展怎么样？</p> <p>李总：技术上，微研派了研发人员加入精达这边的研究所，一起合作研发。业务上，精达这边给微研带去了 3000~4000 万订单；微研进入北美维谛的供应链之后，母公司也将借此积极拓展北美地区业务，预期增速较高。</p> <p>问 8：机器人领域布局？</p> <p>李总：公司内部近期已有成立新质事业部，看好对机器人、液冷等新兴产业布局，布局研发机器人丝杠设备、空心杯等，工艺上将结合冲压成形、MIM、3D 打印技术等，也会结合资本手段采用并购工具可能。</p> <p>问 9：公司收并购进展情况？</p> <p>李总：公司一直有在看相关标的。大股东通商控股集团非常支持。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 2 月 2 日