

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	长江证券、东吴证券、国信证券、中泰证券、太平洋证券、财通证券、易方达基金、汇丰晋信基金、华安基金、东兴基金、创金合信基金、平安银行、中银资管、阳光资产管理、珠海聚隆私募、中阅资本、西藏合众易晟投资、深圳尚诚资产管理、深圳兰权资本、上海软沐资产管理、上海珺容投资、民生通惠资管、海南鸿运私募、鹤禧投资等 33 位投资者（排名不分先后）
时间	2026 年 4 月 23 日（星期四）
地点	电话会议
公司接待人员	董事会秘书何世荣、投融资负责人张叶平
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司 2025 年度经营情况介绍</p> <p>2025 年度，受下游终端产品销量波动、部分客户对公司产品价格调整、资产折旧摊销增加等因素影响，公司实现营业收入 41.93 亿元，同比增长 16.73%，归属于上市公司股东的净利润 2.34 亿元，同比下降 44.84%，综合毛利率 13.98%，同比下降 7.10 个百分点。</p> <p>分产品看，公司冲压和一体化压铸零部件产品实现营业收入 38.25 亿元，冲压模具产品实现营业收入 1.62 亿元，其他业务实现营业收入 2.05 亿元。</p> <p>分客户看，公司对前五大客户的营业收入分别为 12.18 亿元、9.15 亿元、6.84 亿元、4.75 亿元、2.05 亿元。</p> <p>公司前期获得的部分客户新增项目订单已在 2025 年下半年逐步量产，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，公司产品结构将进一步丰富，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。同时，公司通过与海外当地企业深度合作的模式开展海外业务布局，投资建设西班牙生产基地，降低海外投资风险，拓展国外客户资源，推动公司国际化发展进程，提升公司品牌影响力。随着公司产品结构不断丰富和产能利用率提升，公司盈利能力将逐步得到改善。</p>

2025年，公司积极开展机器人零部件业务布局，设立昆山达亚智能科技有限公司（简称“达亚智能”），以前瞻性视角布局机器人零部件业务，通过自主研发与外延式并购等途径进行相关核心零部件的技术储备，完善机器人零部件产品。今年初，公司通过达亚智能取得苏州悍猛传动科技有限公司70%的股权，积极推动公司在机器人零部件业务方面的发展。当前，相关业务处于前期布局与业务拓展阶段，尚未达到规模化生产阶段。公司后续还将持续加强在机器人相关业务领域的产业整合与战略布局，进一步积累并强化相关技术储备。

二、投资者问答

1、请问公司2025年度营业收入同比增长、净利润同比下滑的原因是什么？

2025年，受下游终端产品销量波动等多种因素的综合影响，公司营业收入同比增长16.73%。2025年，公司面临行业竞争持续加剧，受部分客户对公司配套产品采取价格调整措施和资产折旧摊销增加等因素影响，公司毛利率出现一定程度的下降，归属于上市公司股东的净利润同比下滑。

2、公司未来盈利能力的趋势是怎样的？

近年来，公司前期投资建设的部分生产项目陆续竣工投产，相关资产折旧摊销相应增加，导致公司毛利率出现一定程度的下降。随着前期承接的部分客户新增项目订单逐步进入量产阶段，公司相关产线的产能利用率预计将在2026年得到大幅提升。届时，公司产品结构将更趋丰富，有关业务的规模效应将逐步显现，整体盈利能力有望得到持续改善。

3、公司是否有在机器人相关零部件业务方面的产能规划？

公司在机器人相关业务领域已在不断布局与完善，同时，公司也在积极开拓海内外客户资源，逐步扩大市场覆盖范围。未来，公司会密切关注客户需求变化，并根据市场反馈和业务发展情况，动态调整相关业务的产能配置与产品规划，以推动供需高效对接，持续增强公司综合竞争力和市场响应能力。后续如涉及相关规划，公司将严格按照有关法律法规的要求履行信息披露义务。

4、公司目前的主要客户情况如何？

当前，公司客户结构总体保持稳定，核心客户群体展现出较高的合作黏性与业务延续性。在巩固既有客户关系的基础上，公司正积极开拓新的市场机遇，

	<p>持续与一批具备合作潜力的客户进行深入对接与沟通，着力探索更多业务协作空间。通过系统化的客户开发与关系管理，公司致力于持续扩大客户基础、丰富产品与服务矩阵，进一步优化客户结构与市场布局，进而增强公司综合竞争力与风险抵御能力，推动企业在当前市场环境下实现可持续发展。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无