

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4月份投资者关系活动记录表

编号：2026-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	太平洋证券，富荣基金，金信基金，摩根士丹利基金，诺安基金，杭州得胜鼓基金、览富财经、耀承基金、尘星投资、华鑫证券、东北证券、竹润投资、昀启投资、中银国际证券、华创证券及个人投资者
<b>时间</b>	2026年4月9日-4月30日
<b>地点</b>	线下和线上、公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	名誉董事长郑良才，总经理李永坚，副总柯尊芒、董秘蒋良波、证代胡珂楠
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	一、介绍2025年经营概况 蒋总：公司2025年销售订单和营业收入再创历史新高，报告期内全年换热器产品订单相比2024年同比提高了36.10%，压力机销售订单呈现先抑后扬全年同比由负转增。同时也受国际贸易不确定、海外战争、客户验收及时性等影响，全年实现营业收入8.81亿元，同比增长7.75%，实现归母净利润1.2亿元，同比下降27.03%。一季度订单受新能源下游资本投资增加，换热器装备继续保持增长，精密压力机保持景气。去年12月份公司内部寻求新的变化，新成立新质事业部，寻求积极产业和市场机会，目前正在开发新产品，包括机器人方向，

液冷方向等。公司治理上完成第六届董事会和专委会的换届工作。公司 2025 年完成了无锡微研的全资收购，另外与德国肖拉合资成立了德国精达肖拉公司，是公司大股东通商控股集团投资入股后第一个产业并购项目，并购资产将作为公司长期战略去产业布局。

柯总：公司一直秉承技术领先推动销售的经营理念，技术上主要是成形装备为主，下游应用很广泛。对机器人，液冷等有前瞻布局，具体装备产品有进入北美数据中心客户，市场接受度强。无锡微研进入了北美维谛等供应链。

## 二、投资者问题答复

问 1：公司的微通道产品在液冷领域有哪些？

蒋总：公司的微通道产品主要服务于暖通换热，汽车空调换热数据中心特种空调领域，在一次侧和二次侧都有应用。

问 2：公司给英伟达的供货节奏？

蒋总：公司没有直接给英伟达供货。

问 3：除了维谛以外，公司还有其他液冷的客户吗？

蒋总：公司是换热装备企业，产品类别是行业内最为齐全的，和国内国际知名企业都有合作，主要包括热管理领域，冷热交换方面，提供装备给下游客户。

问 4：截止一季度，订单怎么样？其中压力机订单怎么样？如何保证完成年报中经营层提出的 10 亿目标？

郑总：1) 新接订单至一季度有比较大的增长，包括在制的、未发货的产品，具备验收条件的产品比去年同期增长明显；装备行业存在一定收入确认波动，整体趋势看好。2) 无锡微研 2026 年全年并表；3) 2025 年度压力机订单呈现前低后高，目前受益于锂电扩产及储能复苏，一季度压力机订单较好同比增长明显。公司经营团队对 2026 年有信心完成 10 亿目标。

问 5：液冷方向占比进展如何？

李总：1) 首先液冷数据中心方向市场空间巨大，而且是新增

	<p>市场，公司主要针对数据中心机房内外都有涉及，海外主要有北美客户数据中心应用；2) 同时注意到下游传统客户比如美的等也正在积极布局；3) 我们也有给些头部客户提供液冷流道方案送样做模拟测试。</p> <p>问 6：并购项目进展如何？</p> <p>蒋总：并购项目更多参考 25 年一投一并方式，项目正在积极推进工作，如有进展将及时对外披露。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 30 日