

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：2026-004

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、招商证券、西部证券、国联民生证券、国泰海通证券、国信证券、方正证券、汇丰晋信基金、农银汇理基金、平安基金、华宝基金、银河基金、泰信基金、中邮基金、国联安基金、国君资管、中信期货、天风资管、国寿养老、中航信托、复星保德信人寿、华恒投资、青骊投资、开源证券、国金证券、汇添富基金、国泰基金、泰康基金、申万菱信基金、中信建投基金、泰聚基金等 37 位投资者（排名不分先后）
时间	2026 年 8 月 13 日（星期四）20:30-21:30 2026 年 8 月 14 日（星期五）15:00-16:00
地点	电话会议
公司接待人员	董事长邓丽琴、董事会秘书何世荣、投融资负责人张叶平、悍猛传动总经理叶骏坤
交流内容及具体问答记录	一、公司 2026 年半年度经营情况介绍 2026 年上半年，公司核心业务围绕汽车零部件板块稳健推进，在传统冲压业务持续保障稳定供应、巩固现有市场份额的基础上，一体化压铸业务按计划逐步落地放量，同时公司已持续获得多家客户的一体化压铸业务定点。伴随下游客户新车型的量产销售，公司的一体化压铸业务规模预计将逐步扩大，形成持续增长的订单牵引，从而为公司的经营业绩提供稳定支撑。 公司在汽车零部件业务之外也积极开拓新业务与新客户，目前已进入二轮电动车零部件业务领域，成为九号公司的合格供应商，为其提供配套零部件产品。此外，公司也结合自身优势积极拓展储能类产品，持续丰富产品结构。 在机器人零部件业务领域，公司上半年通过达亚智能实现对悍猛传动的控股，进而涉足谐波减速器等机器人核心零部件。目前，公司在悍猛传动原有的产线基础上积极推动相关产能规划工作，同步拓展国内外客户资源，推进客户开发与市场渗透，持续深化在机器人相关业务领域的产业链整合与战略部署。 2026 年上半年，受下游终端产品销量波动、公司一体化压铸业务定点订

单逐步落地以及公司提质增效措施持续推进等因素影响，公司实现营业收入 24.69 亿元，较上年同期增长 42.32%；归属于上市公司股东的净利润 1.69 亿元，同比增长 7.08%，业务竞争力持续提升。

2026 年第二季度，公司实现营业收入 13.59 亿元，同比增长 57.67%，较第一季度环比增长 22.43%；归属于上市公司股东的净利润 1.01 亿元，同比增长 61.80%，较第一季度环比增长 47.78%；综合毛利率 16.80%，同比增长 2.43 个百分点，较第一季度环比增长 2.44 个百分点。公司业务规模持续扩大，盈利能力稳步提升。

分产品看，公司冲压和一体化压铸零部件实现营业收入 23.50 亿元，冲压模具实现营业收入 3,661.89 万元，其他业务实现营业收入 8,166.41 万元。

二、投资者问答

1、公司未来盈利能力的趋势是怎样的？

今年以来，随着公司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逐步得到提升。后续随着公司的一体化压铸业务规模逐步扩大，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。

2、公司 2026 年客户结构是否会发生变化？

公司客户结构总体保持稳定，核心客户群体展现出较强的合作黏性与业务延续性。在维护现有客户关系的同时，公司积极拓展新市场机遇，持续与具备合作潜力的客户进行深入接洽与沟通，着力探索更广泛的业务协作空间。除汽车零部件业务外，公司已进入二轮电动车零部件业务领域，成为九号公司的合格供应商，为其提供配套零部件产品；同时，公司正与其他潜在二轮电动车客户进行接洽，以优化客户结构、提升市场竞争力。通过系统化的客户开发，公司致力于持续扩大客户基础、完善产品与服务矩阵，进一步优化客户结构与市场布局，从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中实现可持续发展。

3、海外项目的投资进展情况如何？

目前，公司在西班牙的投资项目按照既定的客户进度推进各项投资建设工作，预计将于今年第三季度至第四季度实现规模化量产。与此同时，公司持续跟踪项目的实际投资进度，并同步关注与配合客户产品的各项进展，以确保项

目各环节衔接顺畅，最终顺利达成预期目标。

4、公司海外生产基地投产后对海外客户拓展规划是怎样的？

公司位于西班牙的控股子公司 LIEDER AUTOMOTIVE, S.L.（简称“利霁德”）将分别于今年第三、第四季度实现小批量交付和规模化量产。量产初期，公司主要以保障现有客户零跑国际的稳定配套，同时监测该子公司的成本控制，完善其运营管理。在客户拓展方面，公司秉持分阶段、稳步推进的市场拓展策略。自利霁德设立以来，公司商务团队已先期开展了潜在新客户的对接工作，稳定量产后逐步启动对新客户的配套。利霁德的潜在客户包括西班牙及欧洲本地的整车制造商及国内出海布局的整车制造企业。

5、公司一体化压铸业务产能布局情况如何？目前设备和产能爬坡进展情况是怎样的？

公司一体化压铸业务的产能布局紧密围绕客户生产基地展开，以客户需求为导向进行规划与建设，目前已在江苏常州、江苏盐城、浙江金华以及安徽六安等区域布局了多条大型一体化压铸生产线。自 2025 年以来，公司一体化压铸业务已由生产爬坡期逐步迈入规模化量产期，后期产能将陆续释放。公司已获得多家客户的一体化压铸业务新增定点，随着配套车型的量产销售，未来一体化压铸业务收入规模将逐步提升，为公司的经营业绩提供稳定支撑，并为长远可持续发展奠定更为坚实的基础。

6、公司在一体化压铸业务方面的客户主要包括哪些？

公司一体化压铸业务在完成前期产线布局、技术储备及客户拓展后，已于今年逐步进入规模化量产阶段。目前，该业务已取得理想汽车、蔚来汽车、零跑汽车、上汽集团等多家整车制造商的项目定点，并与多家潜在客户保持接洽。

7、公司控股子公司悍猛传动谐波减速器产品的优势有哪些？

公司控股子公司悍猛传动主要从事谐波减速器的研发、生产与销售业务，产品线囊括标准化产品、定制化客制品以及前沿研发品。其产品可适配机器人、生产线、重型机械等设备，凭借低能耗、长寿命、高可靠性的特性，强化生产线的核心动力。针对特殊尺寸、结构和工况的定制化需求，能够提供从齿型到结构的全方位个性化解方案，精准匹配不同客户的专属安装与运行要求。悍猛传动专利产品内外双钢轮谐波减速器的核心优势包括：减速比覆盖 11 至 50 范围，填补了特定减速比区间的空白；具备长寿命与高抗冲击性能；运行效率

	高且能耗较低；结构厚度减小，中空空间扩大，更便于机器人内部穿线与过轴，适配性更为广泛。 8、公司机器人零部件业务的进展情况如何？客户拓展情况如何？ 今年上半年，公司已完成对悍猛传动部分股权的收购。目前，公司正基于悍猛传动现有产线积极推进相关产能规划工作，并持续与部分潜在客户开展前期技术对接。同时，公司在悍猛传动原有客户资源基础上，同步拓展国内外客户群体，持续推进客户开发与市场渗透，进一步深化在机器人相关业务领域的产业链整合与战略布局。 9、公司在二轮电动车领域的业务情况现在进展情况如何？ 公司于 2025 年启动二轮电动车业务布局，成为九号公司的合格供应商，并于本年度起实现对其零部件产品的规模化量产，当前排产状态平稳。除九号公司外，公司也正与业内其他知名二轮电动车客户展开接洽，以持续优化该业务领域的客户结构，进而增强企业核心竞争力。
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