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

投资者关系活动记录表

编号：2026-006

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
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券、太平洋证券、中邮基金、浙商证券、甬兴证券、国金证券、国联民生证券、金宝乾泰、兰迪投资、泽添基金、润石投资、恒越基金、杭州乘环投资基金，及个人投资者
时间	2026 年 11 月 3 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：蒋良波先生 新质事业部：叶其晟先生 证券事务代表：胡珂楠先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司介绍了三季报经营数据、对外投资、产能规划及前沿研发进展。三季度营收 2.54 亿元同比增长 70.68%，扣非净利润同比增长 265.20%，主业明显提速；1-3 季度营收 7.03 亿元，归母净利润近 9000 万，所有者权益同比下降系公司股份回购所致。 公司在手订单饱满，订单已排至明年下半年，产能偏紧，以外协方式补充，北美液冷高毛利出口订单三季度尚未大规模出货，预计在四季度释放。三季度完成两项产业布局：1）与瑞士奥斯瓦尔德战略合作，联合开发燃料电池压力机装备，已组

	建联合项目组进行针对性研发；2）出资 5100 万增资控股铪池科技，布局粉末冶金“装备 + 零部件”一体化，看好粉末冶金成形行业，比如在精密零部件制造行业未来的高渗透率，同时具有高效及近成形材料利用率 95%以上，远高于机加工 60%-70%。资本战略层面，公司计划保持每年 1 投 1 并节奏，重点围绕热管理、高端成形装备开展产业并购。 二、投资者交流 **1.SOFC 公司现在的进展到什么水平，比如产品、客户进展情况？** 答：整体上我们已有所准备。目前国内该领域的生产装备跟国外有差距，我们借着这次跟奥斯瓦尔德合作的契机，提升公司产品的生产效率及精度，全面提高产品的竞争力，逐步完成进口替代。另外这是一个新兴的领域，产业化催生下游对装备的需求迫切，公司也已经接到订单，目前对公司来讲，首要的任务就是全力做出首台套，在行业中先获得先发优势。下游需求主要集中在国外，行业增速翻倍增长，估计 100 台左右，具体视研发定型产品效率而定，市场需求近期 3-5GW，远期 10GW。 **2.SOFC 相关的压力机单价质量多少？公司与奥斯瓦尔德怎么分成？** 答：从目前来看，市场单台报价大概 300 万美金左右。奥斯瓦尔德这边，因为考虑是联合开发，大家各自承担成本，联合开发首台套，充分利用各自品牌，技术，渠道等优势。目前更多的是要把首台套的这个问题解决。渠道方面的话，精达和奥斯瓦尔德目前各自有自己的合作客户。公司认为，目前首台套实现更为重要更为迫切，逐步实现进口替代。 **3.公司在第四季度或者明年在研发方面的投入，有什么规划发展吗？** 答：公司的创始人郑总是做技术出身的，公司对技术研发的投入十分重视。公司每年的技术研发投入都是非常有效的，让公司保持了较高的技术壁垒，产品销售毛利率保持了较高的水平。今年初，公司成立了新质事业部，积极组建人员团队研发新产品，孵化公司未来的“新三样”，注重首台套装备，具备行业卡位优势，具体进展可关注公司后续的公告及定期报告。

	4.公司有没有涉及到这个机器人的部件，自己生产这块？ 答：整个宁波区域汽车零部件行业比较多，大家都在往机器人产业上布局。我们公司更考虑产业协同性，我们公司是做金属成形装备的，特点是在于下游利用我们的装备优势提高产品制造生产效率。举个例子，谐波减速器里的柔轮，原先的加工工艺效率很低，导致成本很高，我们通过研发新装备实现柔轮的高速成形，降低成本。另外我们公司的 CGA 系列压力机，下游客户主要用于机器人微型齿轮，今年该产品销量累计突破百台。公司此次投资的铪池科技粉末冶金成形对机器人零部件也有积极布局和生产。目前机器人相关业务占公司总体营收比重较小。 **5.目前国际形势紧张，国外对国内的限制，会对我们公司的生产经营卡脖子吗？** 答：我们精达的产品里面的所有的核心东西都是我们自行研发，我们机床的零部件自制率非常高，我们公司高精尖的加工机床品类非常齐全，自主生产能力强。全球有业务和产业布局，在美国、日本、德国有实地工厂，不会存在生产经营卡脖子现象。 **6.铪池科技会与原先的股东新睦有同业竞争吗？** 答：不会的。按照投资合作协议要求新睦科技原先的业务、人员、资产、技术等都统一转移到铪池科技，新睦科技仅作为持股平台，不作经营使用。 **7.三季度汇兑损益有影响吗** 答：第三季度影响不大。上半年影响比较大，上半年汇兑损失同比多了 1000 多万。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 5 日