

证券代码：300375

证券简称：鹏翎股份

天津鹏翎集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-09-11

投资者关系活动类别	特定对象调研 分析师会议 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 新闻发布会 路演活动 现场参观 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与“2025年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”的投资者
时间	2025年9月11日 15:00-17:00
地点	全景路演（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事、总裁 王 东 公司董事、副总裁、董事会秘书 张鸿志 公司副总裁、财务总监 范笑飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、鹏翎股份一直强调科研转化能力，结合半年度财报，能否分享一些上半年成功实现科研转化并为公司带来实际效益的具体案例，以及相关专利在转化过程中发挥了怎样的作用？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司始终将创新视为发展的</p>

核心驱动力，持续加速新技术的研发与积累。科技成果是构成公司新质生产力的关键要素。公司于 2025 年 7 月 20 日在泰州工厂隆重举行了新能源热管理项目的投产仪式。此次投产的“新能源热管理项目”涵盖“热管理集成模块和热管理管路”两大业务。公司将继续坚定不移地走创新发展之路，同时更加注重将科技成果高效转化为实际利润，以实现持续的价值增长。感谢您的关注与支持！

2、公司目前拥有的专利数量可观，在 2025 年上半年是否有新增的重要专利？这些新专利对提升公司产品性能或开拓新市场有何积极影响？

答：尊敬的投资者 您好，公司 2025 年上半年也保持了大力度的研发投入，为公司热管理产线 7 月份投产奠定了坚实的基础。公司的研发投入本着新业务、新场景、新的业务增长点为指导，助力公司依照战略规划，适时的切入新的细分领域赛道。感谢您的关注。

3、从 2025 年半年度财报数据来看，公司在研发投入上有一定规模，请问这些研发投入主要聚焦在哪些技术方向或产品领域，背后的战略考量是什么？

答：尊敬的投资者，您好。公司的研发投入战略考量如下：一是“当下投入支撑未来订单”，目前热管理技术研发已助力华翎智驭与多家整车厂建立合作，为后续订单落地筑牢基础；二是新赛道布局需研发驱动，如华翎智驭切入电动车热管理新赛道，研发是技术突破与商业化的核心支撑；三是推动公司向高科技转型，通过核心技术研发提升产品附加值，进而提高盈利能力，实现从传统制造向高附加值企业跨越，为投资者创造长期价值。感谢您的关注。

4、新能源汽车市场的快速增长为公司带来了新的发展

契机，2025年上半年公司在新能源汽车相关产品上的销售情况如何？与传统燃油汽车产品相比，新能源汽车产品在技术要求和市场竞争上有哪些不同？

答：尊敬的投资者您好。与传统燃油汽车相比，新能源车由于其减重需求，有更多改性塑料及轻量化材料管路需求。得益于公司经营层提前预判到市场需求产品结构的变化，公司近几年的销售额有了较好的提升。感谢您的关注。

5、随着行业竞争的加剧，公司如何看待与竞争对手的差异化竞争？在产品、服务、品牌等方面，鹏翎股份有哪些独特的竞争优势，如何进一步强化这些优势？

答：尊敬的投资者 您好，公司已深耕汽车零部件行业三十多年，主营业务为汽车流体管路和密封部件产品，已与多家知名整车企业建立了长期稳定的合作关系，积累了庞大的优质客户资源，并根据客户的需求建立起了一套成熟的汽车管路和密封部件研发、制造及销售的工作标准和供应体系，能够伴随汽车厂的技术升级不断优化改进。面对行业竞争的加剧，公司一方面夯实主业，一方面也基于现有的业务与技术寻求新的商业场景突破。公司根据第二曲线战略规划，横向探索汽车零部件产业，依托公司在上海技术中心引进技术人才，确立以水侧集成模块为方向，以电子水阀、电子水泵、流道板、板式换热器、域控制器为核心的技术路线，形成“上海研发、江苏落地”的协同产业布局。感谢您的关注。

6、市场开拓是公司发展的重要环节，2025年上半年公司在市场开拓方面采取了哪些策略，取得了哪些显著成果，例如新客户的获取、新市场的进入等情况如何？

答：尊敬的投资者 您好。2025年主要的市场开发策略是在现有客户群的基础上争取更多的新业务，密封件和

流体管路两类产品的市场协同开发是重点，混动和电动车的冷却管路项目是竞争的重点。与此同时，公司为了增加竞争力，实现产品、商业场景多样化。公司不仅在客户端推广公司自制的塑料接头，同时也基于现有战略和技术储备推动公司热管理业务落地。感谢您的关注。

7、鹏翎股份在汽车流体管路及密封部件领域深耕多年，能否详细阐述公司目前的核心竞争力体现在哪些具体方面，这些优势如何助力公司在市场竞争中保持领先地位？

答：尊敬的投资者 您好，公司已深耕汽车零部件行业三十多年，主营业务为汽车流体管路和密封部件产品，已与多家知名整车企业建立了长期稳定的合作关系，积累了庞大的优质客户资源，并根据客户的需求建立起了一套成熟的汽车管路和密封部件研发、制造及销售的工作标准和供应体系，能够伴随汽车厂的技术升级不断优化改进。公司与多家配套企业及优秀的汽车企业建立了良好的合作关系，带来的稳定客户资源为公司的稳定发展奠定了基础。虽然目前汽车零部件行业竞争激烈，但是公司坚持以科研技术创新为驱动，技术研发转化的产品突破为导向，通过提升产品性能、质量和客户服务来增强竞争力。感谢您的关注。

8、汽车流体管路业务是公司的重要板块之一，2025年上半年该业务板块的市场表现如何？在产品创新、客户拓展等方面有哪些新的进展和突破？

答：尊敬的投资者 您好，公司汽车流体管路及总成营业收入较去年同期增长 35%。同时公司基于现有的客户群，争取更多的新业务，力求针对整车厂客户的流体管路和密封件产品业务双覆盖，做到主营业务持续提升。感谢您的关注。

9、人才是企业发展的核心资源，鹏翎股份在吸引和留住优秀人才方面有哪些政策和举措？2025年上半年公司在人才队伍建设方面有哪些新的动作和成果？

答：尊敬的投资者 您好，公司上半年围绕核心战略布局，公司在人才引进、机制创新方面持续发力。技术人才梯队强化：依托上海技术中心的战略布局，重点引进热管理系统、流体力学等领域的高端技术人才，形成“上海研发、江苏落地”的协同产业布局。上半年聚焦水侧集成模块方向，组建了涵盖电子水阀、板式换热器、域控制器等核心产品的研发团队，为新能源汽车热管理业务突破奠定人才基础。 激励机制动态优化：通过多轮董事会审议，完成股权激励计划的价格调整与预留授予，严格遵循《上市公司股权激励管理办法》规定履行合规程序，确保激励的公平性与透明度。事业合伙人机制：为了公司整体战略和业务发展的需要，实现与运营团队风险共担，促进员工与企业共同成长和持续发展，符合公司及子公司长远的规划和发展战略。公司与核心管理层共同投资控股子公司华翎智驭汽车零部件（上海）有限公司。 未来，公司将继续深化“人才资本增值”理念，通过股权激励升级、创新平台搭建、行业资源整合等方式，让人才价值与企业成长同频共振，为投资者创造长期价值。感谢您的关注。

10、随着汽车行业向新能源、智能化方向加速转型，当前行业呈现出怎样的发展趋势？鹏翎股份认为自身所处的细分领域有哪些利好因素，公司如何把握这些机遇？

答：尊敬的投资者 您好。随着汽车行业向新能源的加速转型，整个市场新增了改性塑料等新的产品需求。另外，随着汽车的智能化的发展，也出现了电子类、传感

类等的多维需求。针对上述需求，公司认为整车厂未来更倾向于集成交付，也就是集成产品需要满足管路+传感器+接头+其他温控类的产品方向。目前公司的主营业务基本属于传统业务，毛利率尚需改善。因此整车厂的新需求为公司的切入细分赛道提供了良好的机会，公司会积极考虑切入相关业务的时机。感谢您的关注。

11、从半年度财报中可以看出公司业绩有一定增长，请问 2025 年上半年推动公司业绩增长的主要动能来自哪些方面，是现有产品的销量提升、新产品的推出，还是其他因素？

答：尊敬的投资者 您好，2025 年上半年公司业绩的提升，主要来自公司传统业务产品的销量提升。感谢您的关注。

12、公司提出了一定的发展战略，结合 2025 年上半年的实际情况，能否介绍目前战略执行的进展如何，是否达到了预期目标，在执行过程中遇到了哪些困难和挑战？

答：尊敬的投资者 您好，2022 年 8 月，公司制定了三年战略规划，今年是三年战略规划的最后一年。之前三年战略规划中，最重要的部分是扩大营业收入，当时鹏翎股份的营业收入一直徘徊在 16 亿人民币左右，而三年战略规划的目标是 2025 年的目标营业收入 30 亿人民币。2024 年，公司营业收入达到了 24.5 亿，今年上半年，公司的营业收入是 12.9 亿元，考虑到下半年的合理增长，公司认为本年度的营业收入将会非常接近三年战略规划的目标。

当然，在执行过程当中也发现了一些问题。比如营业收入增长过快，生产端的运营成本较高，关联部门的业务沟通有不到位的情况。这将是下一个三年战略规划

的一些新的课题。

目前公司正在研究制定下一个三年战略规划，公司将基于之前三年战略的完成情况和乘用车市场发展状况来认真考虑，并择机与投资者沟通。感谢您的关注。

13、在国内市场稳步发展的同时，公司是否有拓展海外市场的计划？2025年上半年在海外市场开拓方面有哪些进展和尝试，面临的主要障碍是什么？

答：尊敬的投资者 您好，公司目前积极布局海外战略。今年上半年公司和日本某整车厂集团下属贸易公司形成了业务合作，同时也和法国德尔蒙集团形成了战略合作。公司将在做好国内市场且海外战略有了明确的盈利模式后，积极考虑迈出拓展国际市场的步伐。感谢您的关注。

14、降本增效是企业提升竞争力的重要手段，2025年上半年公司在降本增效方面采取了哪些具体举措，例如在原材料采购、生产流程优化、管理费用控制等方面，取得了怎样的成效？

答：尊敬的投资者 您好，在市场竞争日趋激烈的背景下，公司主要通过加大原材料市场调研力度、进行价格研判、优化库存管理等方式，降低主要原材料采购成本；通过优化料方、优化工艺、提升产能利用率、优化用能等方式，不断优化公司产品成本。感谢您的关注！

15、基于2025年上半年的业绩表现和市场形势，公司对2025年全年业绩有怎样的展望？是否有具体的业绩目标或增长预期，支撑这些目标实现的依据是什么？

答：尊敬的投资者 您好，按照目前的在手订单看，2025年全年的销售收入相比2024年度依然有比较好的增长。感谢您的关注。

16、在未来发展方面，鹏翎股份有哪些独特的亮点和

规划？例如在产品线拓展、市场布局优化或产业整合等方面，有哪些值得投资者期待的举措？

答：尊敬的投资者 您好，随着汽车行业向新能源的加速转型，整个市场新增了改性塑料等新的产品需求。另外，随着汽车的智能化的发展，也出现了电子类、传感类等等多维需求。针对上述需求，公司认为整车厂未来更倾向于集成交付，也就是集成产品需要满足管路+传感器+接头+其他温控类的产品方向。目前公司的主营业务基本属于传统业务，毛利率尚需改善。因此整车厂的新需求为公司的切入细分赛道提供了良好的机会，公司会积极考虑切入相关业务的时机。感谢您的关注。

17、公司未来的资本运作计划是投资者关注的焦点之一，2025年下半年及未来一段时间，公司是否有并购、重组、再融资等资本运作计划，这些计划将如何服务于公司的长期发展战略？

答：尊敬的投资者 您好，公司未来如有相关计划安排，将及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

18、供应链管理对于公司的稳定运营至关重要，2025年上半年公司在供应链管理方面有哪些优化措施，如何确保原材料的稳定供应和成本控制，以应对市场波动？

答：尊敬的投资者 您好，为了优化公司在供应链方面的管理，2025年上半年公司与大型材料供应商形成制度性的战略合作。感谢您的关注。

19、密封部件业务在公司整体业务中占据重要地位，上半年该业务板块面临哪些市场挑战和机遇？公司采取了哪些针对性措施来提升其市场份额和盈利能力？

答：尊敬的投资者 您好，上半年公司优质客户的主力车型换代，导致相关产品需求出现了波动，对于公司的产能管理产生了挑战。未来公司一方面通过精益化管理

提升管理质量，同时也积极利用设计研发能力，扩大市场份额和公司相关业务的盈利能力。感谢您的关注。

20、2025年上半年公司在经营成果方面有哪些亮点表现，例如毛利率、净利率等关键指标的变化情况如何，这些变化反映了公司经营状况的哪些积极趋势？

答：尊敬的投资者 您好，2025年上半年公司营业收入同比增加 18.24%，这反映了公司在开拓市场、三年战略落地等方面建立了一定的成绩。未来公司将进一步加强精益化管理，提升经营质量，通过基本面的改善，回报所有广大的投资者。感谢您的关注。

21、王总你好，鹏翎的战略合作企业都有哪些？另外该公司的拳头产品都有哪些？谢谢。

答：尊敬的投资者 您好，公司与美国塞拉尼斯、法国德尔蒙集团均开展了相应战略合作。公司主营业务为汽车流体管路和密封部件产品，同时为了探索新的商业场景，公司也开发了热管理产品，相关产线已于今年 7 月投产。感谢您的关注。

22、请王东说明一下，为啥股价多年不涨，现落后大盘近 1000 点，对得起信任你的中小股民吗？

答：尊敬的投资者 您好，公司高层对公司在资本市场的表现情况高度重视。我们深知二级市场股价受宏观经济环境、行业趋势、市场情绪等诸多因素综合影响，股价的短期波动并不能完全反映公司的内在价值。为了使公司的股价能够更好的回报广大的投资者，公司将寻求切入细分领域的商业机会，通过改善公司基本面，提高公司产品覆盖面，提升公司业务科技属性，来回报广大的投资者。感谢您的关注。

23、天天只懂得低价增大，低价股权激励，割股民韭菜。你们还会什么

答：尊敬的投资者 您好，面对当前竞争激烈的市场环境，实现公司持续成长需内外协同，既需赢得外部客户的认可与投资者的信任，更需激活内部员工的奋斗动力。公司正通过多维度经营策略提升核心竞争力，最终以扎实业绩回报每一位投资者的支持。关于股权激励，其核心是构建“员工 - 公司 - 投资者”深度绑定的利益共同体：通过将核心团队（含核心管理、技术及业务骨干）的长期利益与公司发展目标挂钩，激发团队在业务创新、运营效率优化上的能动性，为业绩增长注入内生动力，最终转化为持续提升的盈利能力，以此兑现对投资者的信任。

本次股权激励自 2024 年正式实施，首年即显积极成效：2024 年度公司营业收入同比增长 26.08%（业务规模稳步扩张），归属于上市公司股东的净利润同比增长 173.36%（盈利质量显著提升）。这一成果在一定程度上印证了股权激励对公司发展的正向推动作用。此外，本次股权激励的授予价格严格遵循《上市公司股权激励管理办法》规定，经董事会审议、股东大会表决等合规程序确定，全程符合监管要求，切实保障股东利益。

为了使公司的股价能够更好的回报广大的投资者，公司将寻求切入细分领域的商业机会，通过改善公司基本面，提高公司产品覆盖面，提升公司业务科技属性，来回馈广大的投资者。感谢您的关注。

24、趁早全部引咎辞职算了。我是价值投资的，拿了你们近三年。五块多成本，到现在还是五块多。你们给股民带来的回报是什么，只懂得低价增发，掏空上市公司。就不会市值维护吗

答：尊敬的投资者，您好。深切理解您长期持有却未能

获利的焦虑，感谢您的一路相伴。公司管理层始终勤勉尽责，聚焦汽车流体管路及密封件核心业务。近年来公司持续投入的新能源热管理系统产品已在7月实现产能落地，并获得了多家客户的订单。未来公司将继续夯实主业基础，拓展新兴领域，全力提升盈利能力与内在价值，回报您的信任。

25、鹏翎这么多年，江苏，天津两大超级工厂现状怎么样。听说都是日结工，天天门口大量日结工坐在门口。

答：尊敬的投资者您好，目前公司下属天津工厂和江苏工厂都处于良好的生产运营状态。感谢您的关注！

26、国家倡导整顿职场，鹏翎又该如何执行呢？又有哪些行动呢

答：尊敬的投资者您好，公司积极响应国家关于职场环境优化的倡导，通过多项制度创新和管理升级来落实相关要求。感谢您的关注！

27、股价长期低迷，是不是为了增发

答：尊敬的投资者您好，二级市场股价受多重因素的影响。公司理解投资者对股价的关切，公司将继续做好经营管理工作，提升核心竞争力和盈利能力，促进公司健康可持续发展。感谢您的关注。

28、公司近期有没有准备跨界收购芯片，半导体，机器人之类科技方向的意向。

答：尊敬的投资者您好！如有相关投资合作达到信息披露标准，公司将及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

29、请问贵司股价长期低迷，是否公司有未公布的利空，或者是有黑天鹅

答：尊敬的投资者您好，截至目前，公司不存在任何应披露未披露的事项，二级市场股价受多重因素影响，具有不确定性，请广大投资者注意投资风险。感谢您的关

	<p>注！</p> <p>30、贵司有什么提振股价的措施，回报投资者，而不是光喊空洞的口号</p> <p>答：尊敬的投资者您好，截至目前，公司不存在任何应披露未披露的事项，二级市场股价受多重因素影响，具有不确定性，请广大投资者注意投资风险。感谢您的关注！</p> <p>31、看看贵公司股价走势是不是严重偏离了这次牛市的形态 现在证监会的各个大佬 还有国家的意志都是要搞好股市，通过带动国家经济发展 鹏翎这样的对股价漠不关心 至普通散户对贵公司本是持有一颗鉴定的心 一种冷漠、无视！是违背所有国人对经济提升的一种漠视 不负责任的表现</p> <p>答：尊敬的投资者 您好，公司深切理解您对于股价的焦虑。对于股价的波动，公司基本面、行业与政策环境、市场资金和宏观与外部因素都会影响公司的股价。公司始终坚信，长期价值的根基在于坚实的业务基本面。未来，我们将持续聚焦核心业务，积极顺应市场变化，寻求切入新细分赛道领域的机会。通过改善公司基本面的方式，回报广大的投资者。感谢您的关注。</p> <p>32、你好，产能落地对三季度及全年效果是否有明显改善</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！公司 2025 年第三季度业绩情况请以届时信息披露为准。感谢您对公司的关注与支持！</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 9 月 11 日</p>

