

证券代码：603158

证券简称：腾龙股份

公告编号：2026-030

常州腾龙汽车零部件股份有限公司

关于 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、本次业绩说明会召开情况

常州腾龙汽车零部件股份有限公司（以下简称“公司”）2025年度暨2026年第一季度业绩说明会于2026年6月5日15:00-16:00在进门财经（<https://s.comein.cn/7swu1hyg>）以网络平台在线交流的形式召开。公司董事长蒋学真先生，总经理李敏先生，财务总监徐亚明先生，董事会秘书蒋森萌先生，独立董事邹成效先生出席本次说明会，就公司2025年度暨2026年第一季度业绩具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会上，投资者提出的主要问题及回复如下：

（一）公司 2025 年业绩同比下滑，主要原因是什么？

公司 2025 年度实现营业收入 417,281.63 万元，比上年的 381,308.36 万元增长 9.43%；实现净利润 7,723.40 万元，比上年的 28,380.14 万元下降 72.79%。

公司主营业务保持稳健增长。盈利能力方面，近年来行业竞争加剧，以及公司近年投产的波兰及安徽项目等，报告期内处于产能爬坡期，固定资产折旧分摊较大，毛利率同比略有下滑。公司持续采取供应链降本、运营效率提升等各项盈利改善措施，并逐步实施取得成效。

同时，基于谨慎性原则，公司 2025 年度计提商誉减值准备及长期股权投资减值经审计数据合计 1.4 亿元，该事项对公司整体业绩造成同比较大影响。

（二）公司目前生产经营情况如何？

公司生产经营平稳推进，各项业务有序运转，整体运行状态保持稳健。为快

速响应下游客户需求，公司主要生产基地的产能利用率持续维持在较好水平。当前，公司正集中资源保障各订单的高效交付。关于第二季度的具体财务数据与经营成果，请以公司后续披露的半年度定期报告为准。

(三)公司近几年整体营收维持了不错的增长，后续如何维持持续增长，有哪些措施？

公司以汽车热管理领域二十余年的技术积淀为根基，持续巩固热管理空调管路、EGR、汽车胶管等核心汽车热管理业务的市场优势，并积极拓展气液分离器、电子水泵、波纹管等热管理单品及集成模块的研发与量产。

公司一方面继续深耕新能源汽车热管理，推动从零部件供应商向系统集成供应商转型，当前集成模块产品产销持续增长，新产品如车载冰箱项目 30 万台/年的产能优化升级已完成，已取得多家主机厂车载冰箱项目定点，部分项目预计将于年底进入批量化投产，实现销售突破。

出海战略持续深化，海外生产基地产能持续爬坡，规模效应带来盈利能力提升。

另一方面，围绕“汽车热管理+数据中心液冷”双轮驱动的战略框架，同步布局新兴热管理场景。公司将持续投入研发资源，紧扣国家产业政策与客户需求，构建覆盖多品类、多场景的热管理产品矩阵。

(四)公司目前在波兰、摩洛哥、马来西亚都有基地布局，未来的全球化布局，当前的建设及产值情况怎么样？

公司坚定推行全球化发展战略，提升全球卓越运营能力，目前已形成波兰、法国、马来西亚、摩洛哥（在建）的海外布局和规划，2025 年实现海外销售收入 93,497.89 万元。

其中，波兰工厂围绕重点客户提升属地化研发、销售、生产和服务能力，自投产以来，产能逐步提升，2025 年实现产值 3.92 亿元，主要客户包括 Stellantis、大众等，预计 2026 年产值持续提升。

马来西亚新建项目建设，主要经营汽车空调用铝管、汽车热交换系统空调管路总成及连接管等产品的生产，抢抓东南亚地区电动化转型的机遇，扩大市场及订单数量形成集铝管及空调管路总成生产开发及制造于一体的东南亚生产基地，为主机厂客户在东南亚基地布局提供热管理解决方案。目前已完成厂房封顶，并

开展车间装修及设备安装工作，预计今年内建成投入使用。

摩洛哥工厂已完成发改委境外项目投资备案，目前已完成土地购置工作，并开始进入实质性建设，预计 2027 年建成投入使用。

目前海外新车型、新产品的同步开发订单呈明显增加趋势。公司将继续加快推进海外扩能建设，加强海外市场拓展，提升海外研发队伍建设，提升海外公司管理水平为公司国际化战略及业绩增长做出贡献。

(五)公司年度分红什么时候分红？

2025 年年度利润分配方案已经 2026 年 5 月 20 日年度股东会审议通过，最近三个会计年度累计现金分红占最近三个会计年度平均净利润 111.54%，预计将于 6 月份完成分红。具体以公司披露的公告为准。

未来公司将继续执行稳健的利润分配政策，在统筹兼顾各项因素的基础上制定分红方案。一方面，以持续向好的经营业绩为支撑，不断夯实利润分配基础，确保分红具备稳定来源；另一方面，统筹公司长远发展需要，当前公司正加快新业务拓展、海外布局及研发投入步伐，需预留资金以保障战略落地与业务扩张，在股东回报与长期发展之间实现良好平衡。

(六)公司近些年毛利率承压，有什么改善措施？

1. 业务结构升级：向高附加值领域延伸

在稳固汽车空调管路等基本盘业务收入的基础上，公司正加快向电子水泵、板式换热器、热管理集成模块等产品拓展，完善产品矩阵。同时，积极切入储能、服务器液冷等新兴赛道，通过提升系统集成能力与高附加值业务占比，推动毛利水平稳步提升。

2. 全球化布局：海外产能释放驱动增量与降本

随着欧洲、东南亚及北非等地海外产能的稳步建设与释放，公司正加速开拓国际市场。全球化不仅带来新的收入增长点，也将有效增强成本优势与抗风险能力，为中长期盈利改善构筑坚实基础。

3. 内部运营优化：精益管理加资源聚焦

一方面，通过运营提效与精益管理实现降本增效；另一方面，将资源向研发和智能制造倾斜，强化核心技术壁垒。同时，持续优化资产与资本结构，提升整体资本回报率。

2026年第一季度整体毛利率为22.74%，相比2025年全年，同比及环比情况均有所提升。

(七)服务器液冷领域的进展及规划？

公司增设数据中心事业部，专注于储能、服务器等领域的液冷相关零部件及产品的研发、生产与销售。目前，该事业部正积极推进团队组建与完善，同步开展市场及客户开拓等工作，顺应产业发展趋势，充分发挥公司在热管理领域的技术积累与产业化优势，推动业务从汽车领域向非汽车领域战略延伸，进一步提升公司整体盈利能力和竞争力。报告期内公司电子水泵产品及橡胶管、尼龙管产品有分别用于数据中心和储能电柜领域的小批量供货，目前销售收入占比尚较小，未来公司将持续不断探索在服务器液冷领域的产品矩阵布局。

今年以来，公司围绕“客户突破、产品落地、海外规划”三大方向，推进数据中心液冷业务从规划走向实质进展。在产品布局方面，围绕管路类液冷产品，逐步进行设备购置投入，厂房装修及团队建设工作同步推动，预计下半年将形成量产能力。公司充分发挥在热管理领域二十余年的精密制造与技术积累优势，重点聚焦数据中心液冷系统中的管路类等液冷关键部件。以波纹管为例，凭借优异的柔性连接与抗振性能，在液冷系统管路连接中具有不可替代的应用价值，公司在汽车及工业用波纹管产品已有多年生产经验，对自身能力边界和现有产品矩阵的客观评估，公司将成熟的精密制造工艺与热管理理解力迁移至数据中心场景，确保业务拓展的可行性与竞争优势。

(八)公司2026年主要资本支出项目有哪些，资金来源，是否有举债压力？

公司目前较大的在建项目主要是摩洛哥工厂项目，国内液冷管路类项目等产能建设。资金来源主要依靠自有资金解决，公司下游客户主要为知名主机厂品牌，销售回款较为稳定，经营活动现金流相对稳定，能够有效支撑当前资本开支情况。

特此公告。

常州腾龙汽车零部件股份有限公司 董事会

2026年6月6日