

证券代码：002536

证券简称：飞龙股份

飞龙汽车部件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-010

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	长江证券	张永乾	
	东北证券	张宇洋	
	东北计算机	万陈鹏	
	东吴汽车	郭雨蒙	
	中金公司	荆文娟、王颖东	
	国盛汽车	丁逸朦、江莹	
	华源汽车	秦梓月	
	开源证券	徐剑峰	
	方正证券家电组	周熠	
	中泰证券	刘欣畅、袁泽生	
	中信建投	汪洁	
	华泰机械	李倩倩	
	华泰汽车	张硕	
	天风证券	庄恬心、张德卿	
	中邮汽车	刘绮真	
	国海通信	徐菲	
	财通证券	吴铭杰	
	西南证券	郭婧雯、刘俊朋	
	浙商机械	陈俊韬	
	华创证券电新	张生	

	国海汽车 白浪、朱泓加 国金电新 曾爽 国信证券 唐英韬 西部汽车 齐天翔、彭子祺 广发机械 范方舟、汪家豪 华西汽车 庞博、白宇 中信主题策略 白弘伟 国投证券 刘力宇、欧阳天奕 兴业汽车 刘思仪 东财汽车 于朔 申万电新 陈可艺 华龙汽车 李浩洋
时间	2026 年 8 月 26 日
地点	子公司安徽航逸科技有限公司（以下简称“航逸科技”）会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：谢国楼 子公司航逸科技总经理：向晓东 证券事务代表：谢坤
投资者关系活动主要内容介绍	一、副总经理、董事会秘书谢国楼介绍公司情况 飞龙汽车部件股份有限公司（以下简称“公司”“飞龙股份”）深耕热管理领域六十余载，在车端与非车端热管理双赛道实现同步稳健发展。 车端热管理板块，公司依托机械水泵、排气歧管、涡轮增压器壳体三大核心产品，构筑稳固的市场竞争优势。核心产品与综合实力持续获得权威认定，2020 年汽车水泵获评工信部制造业单项冠军，2024 年涡轮增压器壳体获评工信部制造业单项冠军。 非车端热管理板块，公司基于成熟的车规级技术积淀，切入服务器、人工智能、消费电子、AI 数据中心备用电源、医疗器械、核聚变等多元液冷应用场景，积极布局前沿技术路线，持续打造多元化的场景应用能力。海外业务方面，以泰国基地为战略支点逐步

	辐射发散，稳步推进全球化制造能力和快速、持续规模交货能力。 目前公司拥有国家级企业技术中心、博士后科研工作站两大高端创新平台，已建成上海、芜湖、内乡和西峡四大专业化研发中心。其中上海、芜湖研发中心重点聚焦新能源热管理前沿领域。 公司累计合作国内外优质客户近 220 家，其中新能源相关客户近 130 家，产品配套覆盖全球近 360 个基地、工厂。 公司正以“车端稳固、非车拓展、全球布局”的战略方向，致力于成为国际一流热管理系统方案解决商，在新兴行业浪潮中塑造增长新动能。 二、子公司航逸科技总经理向晓东介绍航逸科技情况 航逸科技位于安徽芜湖鸠江经济开发区，成立于 2025 年 7 月，注册资本 5,000 万元人民币。该公司聚焦服务器液冷；风光储能、氢能、超充；工业装备、低空经济；消费电子；AI 数据中心备用电源液冷；人形机器人、高端医疗精密温控液冷等领域的非车用热管理产品研发、生产与销售。 目前，该公司液冷泵产品覆盖 6W 至 80kW 功率范围的全系列解决方案，分为 μ 平台（200W 以下）、S 平台（200W-2kW）、M 平台（2kW-10kW）和 L 平台（10kW 以上），包括节点冷却（LAAC）、模块化侧挂式（Side Car）、机架内（In Rack）及行级（In Row）CDU 液冷泵应用。 依托飞龙股份深耕热管理领域六十余年，航逸科技致力于成为液冷泵的技术引领者，并立志发展成为全球液冷泵领域的核心供应商。 三、投资者互动问题解答 1、公司如何应对原材料价格波动？ 回复：公司密切跟踪大宗商品价格走势，通过集中采购、招标采购、战略备货、商品期货套期保值等方式平抑原材料价格波动，科学制定采购计划，控制综合采购成本；同时建立大宗商品价格预警机制，结合行情变化动态调整采购节奏。
--	---

	公司搭建多元化供应商体系，减少对单一供应商的依赖，多维度研判原材料市场行情；同步推进轻量化复合材料的适配验证，多措并举缓释原材料价格波动带来的经营风险。 2、公司热管理业务的发展逻辑与场景拓展方向是什么？ 回复：目前新能源汽车对燃油车替代加速，行业向绿色化与智能化方向稳步迈进，叠加 AI 算力需求爆发、储能装机规模快速提升、车辆超快充技术广泛应用，高效热管理方案正从“可选”走向“必需”。 公司依托深厚的技术积淀与先发优势，以电子泵、温控阀及集成模块等核心产品为切入点，将热管理应用边界从汽车领域拓展至新兴热管理领域，并积极布局前沿技术路线，构建多元化的场景应用能力。 3、公司液冷泵产品完整验证流程包含哪些环节？行业认证周期多久？ 回复：公司液冷泵产品完整验证流程主要包含概念设计、样机测试、单体性能测试、产线测试等核心环节。同时，产品成熟度验证可实现多环节并行推进，从研发送样到客户认可、认证（含 UL 等）通过，周期约 1-2 年。 4、公司在服务器液冷领域客户有哪些？ 回复：目前公司在服务器液冷领域已与 HP 项目、英维克、AVC、宝德、讯强电子、同飞股份、申菱环境、Cooler Master、智邦科技、宝格电子等 40 多家行业领先企业建立紧密的合作关系，部分客户项目已实现量产。 5、公司目前液冷泵整体在手订单规模如何？ 回复：目前公司 L 平台大功率液冷泵终端客户订单近万台，μ、S、M 平台液冷泵终端客户订单超 5 万台。相关订单存在客户需求调整、产能释放节奏等不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。 6、公司 L 平台大功率液冷泵产品定价和市场需求如何？ 回复：目前公司 L 平台大功率液冷泵部分客户部分项目即将进入批
--	---

量交付阶段，因不同客户存在差异化定制开发要求，相关定价区间及具体市场需求量属于商业保密信息，现阶段不便对外透露。

7、根据当前订单节奏，公司对全年非车领域营收预期如何？

回复：公司现阶段液冷领域业务营收占整体营收比例较低。但基于现有订单节奏及项目推进情况，公司预计全年非车领域热管理部件产品营收占新能源热管理部件产品营收比例超 30%，占总体营收比例超 5%。该预测可能面临订单调整、产能释放节奏等不确定性，提醒广大投资者注意投资风险。

8、公司消费电子液冷泵产品的核心优势是什么？目前业务进展如何？

回复：公司消费电子液冷泵产品兼顾超薄集成、高效均温、低噪音的特性，能够有效化解设备高负载运行带来的散热压力，助力终端硬件充分释放性能，保障整机运行稳定。

现阶段相关产品处于客户对接、方案测试、部分项目小批量阶段，各类合作项目稳步开展，推动产品产业化落地。

9、公司在医疗器械领域发展空间以及进展如何？

回复：医疗装备国产化进程持续加快，临床诊疗标准日趋完善，高端医疗设备迎来产品迭代与应用场景拓展的双重机遇。各类临床场景的严苛要求推动热管理技术向高精度恒温、小型集成方向升级，精密热管理组件成为高端医疗装备重要配套。

依托成熟的热管理技术平台，公司正在积极布局医疗器械领域零部件业务，针对医疗设备温控、散热需求开展产品研发。目前正与相关客户开展技术对接与样品测试工作。

10、液冷领域海外市场前景如何？

回复：海外液冷市场整体前景广阔、增长确定性强。随着 AI 算力快速迭代升级、机房能耗与散热标准持续提升，叠加低热耗、高算力的行业发展要求，北美头部云厂商及高端算力芯片企业正大规模布局适配液冷技术的 AI 数据中心，持续推进液冷方案落地替换。

11、公司如何布局全球化市场？

	回复：当前公司具备全球化制造能力和快速、持续规模交货能力： （1）立足国内完备产业配套，布局海外生产基地，构建多区域协同制造网络，动态调配产能，实现属地化就近交付，对冲贸易及市场波动风险； （2）海内外基地执行统一工艺与质量标准，保障产品品质一致性； （3）搭建全球化供应链，培育本地供应商，保障物料供给； （4）依托数字化管理平台，实现全流程管控，满足客户本地化定点供货、规模化交付需求。 12、公司如何迎接未来的机遇与挑战？ 回复：公司秉持“坚韧执着 双轮驱动 精耕细作 铸就品牌”的核心理念，在筑牢汽车领域核心根基的同时，精准释放液冷热管理技术先发优势，重点布局服务器、充电桩、储能、机械装备、消费电子、AI 数据中心备用电源、机器人和医疗器械等高增长前沿赛道，构建多元协同的业务增长矩阵。 同时，以海外生产基地龙泰汽车部件（泰国）有限公司为战略支点，深度辐射东南亚核心市场，精准把握区域新能源产业增量红利，持续整合海外优质资源，稳步夯实全球化发展布局，彰显面向未来的战略远见与产业深耕实力。
附件清单（如有）	
整理日期	2026 年 8 月 26 日