

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：2026-011

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（券商策略会）		
参与单位名称及人员姓名	华福电新 邓伟华 宋亦旻 浙商机械 陈俊韬 广发证券 范方舟 黄晓萍 国投证券 刘力宇 国海通信 张建民 华泰机械 李倩倩 长江证券 张永乾 长江通信 温筱婷 东吴证券 郭雨蒙 财通基金 张胤 西部利得 李铭全 平安资管 樊建歧 长江养老 邱长伟 人保养老 王澍 华夏基金 刘强 红土创新基金 张洋 景顺长城基金 刘尔乐 朱冰文 林昕阳 华宝基金 张一哲 博时基金 包江麟 混沌资产 周展立		

	农银汇理 建信养老 东方基金 国金基金 富国基金 摩根基金 汇添富基金 财通资管 长盛基金 海富通基金 国投瑞银基金 华美投资 泰康资产 华富基金 安信基金 国信证券	施静 刘旭明 周玉凤 袁正明 樊博文 宋晓龙 卞正 李昂 郭堃 鲍扬 马柯 王书伟 郑蕾 王彬宇 倪瑞超 肖彬	洪琳 陈威 张君平 陈正策
时间	2026 年 9 月 1 日—9 月 3 日		
地点	华福证券、浙商证券、广发证券、国投证券、国海证券、华泰证券、长江证券和东吴证券策略会地点（上海）		
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：谢国楼 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（以下简称“涡壳”）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 年涡壳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”为战略方向，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、投资者互动问题解答

1、公司新能源汽车热管理领域产品分布如何？

回复：公司新能源汽车热管理部件产品构建起电子泵系列和温控阀系列两大产品线：

（1）电子泵系列产品包含三电冷却电子水泵（用于电池、电机、电控系统精准散热）、发动机电子水泵、电子机油泵等核心品类。

（2）温控阀系列产品涵盖热管理多通阀、热管理控制阀、燃料电池热管理控制阀、电子执行器、电动车水阀、域控制器、热管理大集成、水侧集成、剂侧集成模块及其各类衍生产品。

2、公司汽车领域热管理系统集成模块有什么技术特点？

回复：公司汽车领域热管理系统集成模块产品采用高度集成化、模块化设计，整合电子水泵、电子水阀、导流板、膨胀水壶、多通阀、控制阀、线束等零部件。

该方案能够简化整车管路架构，在减重增效、提升系统运行稳定性与整车装配效率上具备明显优势。

3、公司目前在非车领域的产品应用布局如何？

回复：目前公司业务应用场景从汽车领域，逐步延伸至充电桩、工业装备等非车端应用场景，详见《2026 年半年度报告》。

4、液冷领域电子水泵替代趋势及方案切换原因是什么？

回复：当前市场走向与客户落地方案来看，液冷散热已是行业主流发展趋势。

目前行业正逐步以电子水泵替代传统机械泵，核心原因是机械泵在大功率运行条件下存在明显短板，具体问题主要有四点：

（1）体积大、运维更换难度高：设备功率越大，配套机械泵的重量、体积就越大，尤其在海外项目场景中，设备拆装、更换维保的操作难度极高，不利于规模化部署与后期运维；

（2）寿命较短：需要在使用过程中更换动密封；

（3）存在滴液隐患：传统机械泵运行易出现滴液、渗液问题，会直接造成 CDU 内部温、湿度失衡，破坏设备运行环境的稳定性，存在设备故障风险；

（4）附加热负荷较高：机械泵电机运行存在 3%-5%的效率损耗，损耗功率会全部转化为热能，额外增加 CPU 等核心器件、CDU 设备以及整体机房的散热压力，拉高整机运行能耗。

5、公司非车端电子泵产品可适配的功率范围是多少？

回复：目前公司非车端电子泵产品覆盖 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）。

6、目前公司非车端领域各平台订单情况如何？

回复：根据公司《2026 年半年度报告》显示， μ 、S、M 平台电子泵终端客户订单超 5 万台，L 平台订单近万台。

7、公司非车端订单采用何种交付模式？

回复：目前公司非车端订单主要是滚动交付模式。

8、公司在消费电子领域的产品布局如何？

回复：公司针对消费电子狭小空间的特殊工况，开发系列适配热管

理部件，包含面向 PC 场景的小型液冷泵。

该产品兼顾超薄集成、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。

9、公司电子泵产品在机器人和医疗器械领域如何布局？

回复：根据公司《2026 年半年度报告》显示，公司依托现有热管理领域优质客户资源及业务协同，加速布局人形机器人业务，深耕热管理，为控制器各关节提供热管理产品与服务。

同时，凭借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。

10、公司电子泵相较于同行有哪些核心优势？行业准入壁垒体现在哪里？

回复：一方面，公司现阶段重点布局非车领域热管理产品研发，紧跟行业技术发展方向，已具备电机水冷方案、轴承液悬等核心技术，可有效解决设备自身散热难题，满足客户小型化、紧凑型的产品需求。

另一方面，依托先发优势，公司深度参与客户前期产品设计，同步开展定制化研发适配，使得产品与下游应用场景具备更高的匹配度。

电子泵从产品开发到完成各项认证，完整周期约 1—2 年，新进入者难以在短期内完成技术积累与认证闭环，行业准入壁垒相对较高。

11、公司对非车领域热管理业务的预期如何？

回复：现阶段非车领域业务营收占整体营收比例较低，但属于公司未来的发展方向。

12、公司第二季度主业业绩承压原因是什么？下半年主业经营是否有改善？

回复：公司第二季度主业业绩承压，主要受人民币汇率波动带来汇兑损失、上游原材料价格维持高位、国内汽车行业市场竞争激烈等

	因素影响，盈利空间收窄。 结合目前经营情况，公司主业订单出现明显回升。但后续业绩表现取决于行业需求释放节奏、原材料与汇率波动幅度、订单落地转化进度等因素。 13、随着海外业务的持续拓展，公司该如何应对汇率波动风险？ 回复：公司积极拓展多区域海外客户，形成多币种外汇收入结构，分散单一币种汇率波动风险。 在商务合同签订环节设置价格调整条款，当汇率波动达到约定区间时，协商调整产品销售价格。 持续研判外汇市场走势，合理安排结汇节奏，运用外汇套期保值等金融工具对冲汇率波动风险。 14、当前公司的核心竞争力体现在哪些方面？ 回复：公司依托热管理领域六十余载的发展积淀与创新实践，在热管理领域的开拓深耕中，进一步释放出强劲的品牌势能与发展活力： （1）产品矩阵优势 公司聚焦车端、非车端热管理两大核心赛道。产品品类齐全、适配性强，可满足不同动力架构、不同行业场景的热管理配套需求。 （2）技术研发优势 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，不断集聚优质研发资源，保障技术持续升级。 （3）产品质量优势 公司始终坚持质量优先的经营原则，长期推行标准化、体系化质量管理模式，建立完善的全流程质量管理体系，实现产品设计、生产制造、检验交付、售后保障全链条精细化管控。 （4）市场、品牌和客户优势 公司搭建了覆盖全国的直销服务网络，持续深耕国内市场、拓展海外市场，产品远销美洲、欧洲、东南亚等地区，全球化布局稳步推进。
--	---

	(5) 多维度拓展优势 公司紧跟汽车产业电动化、智能化发展趋势，在稳固传统热管理业务的基础上，聚焦电子泵、温控阀等核心新能源产品，持续推进热管理集成化、系统化升级，稳步从“单一部件供应商”向“热管理系统方案解决商”转型。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
整理日期	2026 年 9 月 3 日