

证券代码：002126
债券代码：127037

证券简称：银轮股份
债券简称：银轮转债

浙江银轮机械股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-008

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 ☐线上会议调研		
参与单位名称 及人员姓名	参会人员共 117 人，具体参与单位如下：		
	Fidelity International	宝隼资管	北京鑫翰资管
	北京益安资本	碧云资管	博时基金
	财通证券	财通证券	东北证券
	东方财富证券	方正证券	富达基金(中国)
	富达利泰管理	富国基金	高毅资管
	工银瑞信	广发证券	国海证券
	国华兴益资管	国联安基金	国盛证券
	国寿安保基金	国泰海通证券	国泰基金
	国投证券	国信证券	国元证券
	昊一资管	华安证券	华创证券
	华福证券自营	华泰证券	华西证券
	华夏基金	华源证券	嘉实基金
	建信保险资管	景顺长城基金	开源证券
	摩根大通证券(中国)	摩根证券	南方基金
	农银汇理基金	鹏华基金	浦银安盛基金
	乾瞻资产管理	瑞银证券	山西证券
	上海景领投资	上海犁得尔私募	上海聂丰私募
	上海宁泉资管	上海涡流私募基金	深圳榕树投资
	太平资管	天风证券	同德磐石资管
	西部证券	西南证券	鑫元基金
	兴业基金	兴业证券	兴银基金
	胤胜资产管理	永安财险	源峰基金
	运舟私募基金	长江证券	招商基金
	招商证券	浙商证券	浙商证券资管

	正源信毅资管	中庚基金	中金公司
	中国银河证券	中泰证券	中信证券
	朱雀基金		
时间	2026 年 9 月 4 日		
地点	公司 Y 幢五楼国际会议中心		
上市公司 接待人员姓名	徐铮铮：董事长 徐小敏：执行公司事务的董事 柴中华：副总经理 陈敏：副董事长、董事会秘书 陈子强：副董事长 杨分委：副总经理兼乘用车热管理事业部总经理 刘浩：商用车与非道路热管理事业部总经理 范正统：商用车与非道路热管理事业部副总经理 王巍巍：数字与能源热管理事业部总经理 王晶鑫：数字与能源热管理事业部副总经理 关大众：研发总院院长 古梟雄：AI 数智产品部部长 叶春英：副总经理兼营销总公司总经理 贾伟耀：财务总监 谈东明：北美银轮总经理 王宁：欧洲银轮总经理 王明慧：欧洲 TMT 总经理		
投资者关系活动主要内容介绍	一、新班子与过去有较强延续性，最核心的差别在哪里？ 答：银轮四十余年立足热管理主业，坚守实业，深耕高端制造；坚持大客户战略、全球化布局；稳健经营、注重研发投入，不追逐短期风口。这套长期发展的底层逻辑，新一届董事会与经营班子将坚定不移的继承与延续。商用车、工程机械、新能源汽车等优势主业，是公司业绩的基石，我们将持续巩固行业龙头地位，保障成熟业务稳定增长。 在延续战略底色的基础之上，新班子的核心变化，主要在于发展阶段与执行节奏。过去数年，算力液冷、储能、能源等新业务，主要处在		

	技术储备、样品验证、客户送样的培育期。新一届班子的使命，就是把已经布局完毕的新兴业务，从研发孵化推进至规模化商业化。一是战略落地提速。把前瞻技术转化成批量订单、稳定营收与合理利润，加快新业务从 0 到 1，从 1 到 10 的进程。二是组织机制革新。针对不同业务板块，实行差异化策略。成熟业务注重盈利质量与现金流；新兴业务适度放宽短期利润指标，更加看重客户突破、项目定点、市场份额，充分释放新业务团队活力。三是优化资源配置。在保障主业投入前提下，持续向算力、能源热管理等赛道倾斜研发资金、产能、人才资源。 总之，新的团队奖坚持方向不变，步伐加快；底色不变，机制革新；赛道不变，边界拓宽。 二、现在新进入的领域，算力通信之类的，和以前业务有较大的 差异，比如客户结构，公司在组织架构、能力补充和资源匹配上做了哪些相应的安排？过去在新能源车领域和卡特这些大客户成功案例，对我们拓圈有何借鉴意义？ 答：公司当前正在拓展的新兴领域，客户群体、行业规则、产品标准、项目周期，与汽车、工程机械行业确实区别很大。算力行业客户更加看重系统方案、快速迭代、项目交付速度，对成本的敏感性和汽车行业比要低得多。为适配新赛道，公司从组织、人才、产能资源三个维度系统性布局。 第一，组织架构上。独立的数字能源事业部，拥有完整研发、销售、项目管理团队，独立运营。事业部拥有更高的业务决策权限，避开传统汽车业务冗长流程，匹配算力行业快速迭代的特征。针对北美算力市场设立专项攻坚团队，就近对接海外客户。 第二，能力建设与人才补齐。对内，沉淀多年换热器、冷却模块研发团队进行技术平移；对外，持续引进数据中心液冷、储能系统、算力基础设施行业专家，补足行业认知、系统集成能力。新建独立液冷实验室与验证平台，攻克高洁净、大流量均流等算力散热特殊技术难题，建立适配算力行业的完整验证体系。 第三，产能与全球资源配套。国内布局算力板式换热器专属产线，
--	---

四季度大型板换产线落地。海外充分利用墨西哥、波兰等自有工厂，实现海外客户属地化生产交付，缩短交付周期，规避关税与物流风险，抓住海外算力建设窗口期。

三、当前哪些液冷产品能够建立持续的技术和盈利优势？

答：不锈钢板式换热器：壁垒在于高效换热、低压降、耐腐蚀、洁净度与长期密封可靠性，同时需具备规模制造和成本控制能力。

冷板：壁垒在于流道设计、温度均匀性、低热阻 / 低压降、焊接与检漏工艺，以及对芯片功耗和封装演进的快速响应能力。

冷却塔与干冷器：价值不仅在于设备本体，更在于系统匹配、低能耗 / 低水耗、噪声控制及全生命周期服务。

盈利逻辑：以应用研发和可靠性优势降低客户总拥有成本（TCO），避免长期停留在标准件价格竞争。

四、数据中心液冷板换客户进展情况如何？哪些客户推进较快？

答：公司在数据中心领域产品定位明确，是成为液冷模组（总成）核心零部件供应商，为模组（总成）客户提供二次侧 CDU 板式换热器、芯片冷板、一次侧冷水机组板式换热器、冷却塔、干冷器等零部件。

二次侧：近期一家台系客户正积极推进审核流程，此前送样的 In-Rack CDU 板换测试结果合格；In-Row CDU 板换方面，近期已完成一家国内客户现场审核，国内第二家客户也即将审厂，其余国内云厂商白名单目标今年内全部陆续进入。

一次侧：已对接北美、国内两家核心客户，其中北美客户验证中，国内客户完成验证；预计四季度起单月订单开始小批量交付，明年实现批量供货。

五、公司收入增速超过行业平均，ROE、净利率如何跟上？

答： 将从以下维度系统提升：

提升价值量：从单一零部件向模块及高技术含量产品升级，改善产品组合。

释放平台效应：共用研发、采购、质量和海外制造底座，推动新增收入的边际成本逐步下降。

	运营改善：强化定价、设计降本、良率、供应链本地化、库存与应收账款管理。 资本纪律：产能投资按订单和 OPACC 分阶段决策，减少低利用率资产对 ROE 的拖累。 六、电力能源板块北美头部客户的成功经验复制到其他客户，最难的是技术、认证还是属地化交付？ 答：可复制的是方法：早期介入客户架构、将客户要求转化为设计与验证方案、以过程能力保障量产、以区域服务实现快速闭环。 不能复制的是信任：北美头部客户的长期合作是重要背书，但每个新客户、每个新平台仍须重新完成可靠性、质量体系与商业竞争力的验证。 北美基础是优势：美国和墨西哥的运营、供应链及头部 OEM 关系，可支撑应用工程、区域制造与快速服务。 最难的不是某一个环节，而是把技术、认证与属地化交付连成一个可信闭环：技术让我们进门，认证让我们拿到入场券，属地化决定能否规模化。 七、公司已建立较广泛的海外生产网络，后续还有哪些海外扩产计划？ 答：北美优先：AI 算力、电力和数据中心是重要增长市场，公司在美国、墨西哥的运营和头部 OEM 基础提供了先发条件。 先利用后新建：优先提升现有基地利用率，通过本地供应链、合作 / 租赁及柔性能力验证业务，再决定专用产线或新增基地。 四项门槛：明确客户需求与订单、可持续成本结构、合格人才供给、法规与供应链韧性；任何扩产均须通过 OPACC 和风险评估。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 4 日