

证券代码：001365

证券简称：天海电子

天海汽车电子集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-0922

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（投资者会议）
-----------	--

- (1) 新能源高压方向：800V 高压平台、大平方铝线束轻量化、液冷高压线束系统，解决快充发热、减重痛点；
- (2) 智能驾驶高速传输方向：FAKRA、mini-FAKRA、万兆以太网线束与连接器，强化信号完整性、抗干扰能力，适配高阶智驾传感器、域控制器；
- (3) 工艺升级方向：精密模具、微米冲压、精密注塑、SMT/DIP 电子组装等车规制造工艺；
- (4) 技术同源的新赛道预研方向：依托“传输—连接—控制”的技术底座，开展具身机器人、低空载具、储能光伏等领域的前期研发与送样验证。

2. 持续高强度研发投入

持续的高强度研发投入帮助公司实现零部件的国产替代，获取新车型定点，同时储备面向未来的技术，为中长期打开成长空间。

风险提示：新业务目前以送样、小批量验证为主，暂未大规模量产，请投资者理性看待，注意投资风险。

感谢您的关注！

二、汽车行业存在主机厂年降压力，请谈谈公司如何应对行业价格压力，保障盈利水平持续改善？

答：尊敬的投资者，您好！

汽车供应链确实存在行业性年降压力，天海电子并非被动承受压力，而是积极主动地从客户结构、产品结构、技术协同、内部运营等多维度对冲压力。

1. 不依赖单一客户

公司客户结构较为分散，具备较好的议价弹性，同时覆盖奇瑞、吉利、上汽、理想、蔚来、小鹏等众多自主及合资车企，客户基础厚实。

2. 深度同步研发

公司持续坚持和车企联合开发新项目，通过高压、高速、智能化新产品实现价值提升，采用技术创新带来降本

	共享模式，而非单方面接受降价。 3. 持续推进数字化智能制造落地 落地 5G+工业互联网平台，实现 AI 视觉质检、AGV 智能物流、柔性多品种生产，提升生产效率，优化制造端成本。 4. 产品结构升级 公司大力拓展高附加值的高压连接器、高速连接器、智能配电盒等产品，优化产品组合，改善盈利质量。 5. 垂直整合优势 公司深挖内部提质增效潜力，以精益化管理为抓手，持续优化生产损耗、库存周转及组织运营效率，全方位落实降本增效。针对铜材等核心原材料，公司在积极推动铜价联动机制的同时，也将积极、规范地开展期货套期保值业务，双重手段平滑主要原材料价格的周期波动风险。 公司管理层对主业经营与盈利改善充满信心，将持续以技术创新、精益运营提升企业内在价值，回报广大股东。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
附件清单	见附件：天海电子参加广州工业投资控股集团有限公司 2026 年集体投资者会议网上问答清单
日期	2026 年 9 月 22 日

附件：天海电子参加广州工业投资控股集团有限公司 2026 年集体投资者会议网上问答清单

1、董秘您好！上半年新中标 143 个项目，可比同期增长近三成。这些定点最快多久能转化为 SOP？

答：尊敬的投资者，您好！

公司上半年合计新中标项目 143 个，同比增长 28.83%，涵盖高、低压连接器；高、低压线束；电器盒、车载高速产品等多类产品，覆盖多家汽车客户，为后续持续营收增长储备项目资源。

一、汽车零部件定点之后，需要严格遵循整车厂 APQP 产品质量先期策划流程，完成产品设计、工装开发、样件提交、PPAP 生产件批准、产线调试、客户现场审核等一系列验证工作，不同项目量产周期可能存在差异。

二、对于客户已定点的项目具体的 SOP 时间，还受客户新车型开发、产品上市排产计划等因素影响，存在不确定性。

三、公司实行和主机厂同步开发模式，获取定点之后，公司内部会快速启动工装开发、产线准备，尽可能缩短内部转化周期。感谢您的关注！

2、财务费用同比涨了将近七成，乍一看还是有点吓人的。这块下半年能缓解回来吗？还是说会持续偏高？

答：尊敬的投资者，您好！

截至 2026 年 6 月 30 日，公司财务费用 2,989.36 万元，同比增长 66.92%，募集资金到位后，公司自有资金得到显著改善，归还部分银行借款，短期、长期借款余额较上年末均有所下降。

上半年偿还存量银行贷款的降本效应会在下半年有所体现，国内有息负债对应的利息支出会有回落；同时公司对闲置募集资金开展合规现金管理，通过保本型结构性存款获取理财收益，可以抵减一部分融资成本，利息相关的费用存在环比改善的基础。

但汇兑损益属于外部市场变量，受美元兑人民币汇率走势影响，具备高度不确定性。如果后续汇率继续出现大幅波动，依然有可能对财务费用形成扰动。

后续公司也会持续优化债务结构，强化外币资产负债的管理，运用汇率避险工具对冲汇率波动风险；用好闲置募集资金开展现金管理，增厚资金收益。感谢您的关注！

3、海外这块公司打算怎么打？现在 2.83% 的占比确实有点低。

答：尊敬的投资者，您好！

根据 2026 年半年度报告披露，报告期公司境外营业收入 2.21 亿元，占总营收比重 2.83%，境外收入同比增长 6.35%，增速低于境内业务，海外业务目前整体尚处在布局投入阶段。现阶段公司产品出口多数采用供应国内主机厂、由主机厂整车统一对外出口的模式。针对海外市场拓展，公司制定了分板块推进的布局规划：

一、线束业务方面，将依托国内核心客户整车出海战略，把握“一带一路”机遇，跟进配套其全球化车型，持续完善全球化售后服务能力；同时夯实泰国工厂运营能力，推进实现全工序本土化生产。

二、电子电器业务方面，计划在欧洲等重点区域设立办事处开展属地化业务开拓；探索自上而下的拓展模式，对接目标客户总部开展合作，以此推动公司产品导入客户全球各生产基地。同时把握海外外资车企面临中国车企带来的成本竞争压力的市场机遇，积极推进国产替代，扩大天海产品在海外市场的配套机会。

海外业务拓展会受地缘政治、当地产业政策、客户认证周期等多重因素影响，业务落地存在不确定性。后续相关重大进展，公司将按照监管要求及时履行信息披露义务，请以公司官方公告为准。感谢您的关注！

4、奇瑞、上汽、吉利、长安这些客户里，前五家加起来占比大概多少？这几年有没有发生明显变化？

答：尊敬的投资者，您好！

奇瑞、上汽、吉利、长安均为公司核心整车客户。公司招股说明书披露了报告期内前五大客户销售占比，2023-2025 年公司前五大客户营收占比分别为 52.51%、47.39%、47.56%。前五大客户具体名单详见公司招股说明书，该占比不等同于奇瑞、上汽、吉利、长安四家的合计占比。

一、从营收占比变化来看，2023 年公司前五大客户营收占比相对较高，2024、2025 年回落至 47%-48% 区间，整体客户结构稳定。

二、从业务变化来看，一方面奇瑞、上汽、吉利、长安均为公司长期合作的核心自主整车厂级客户，公司持续参与各家车企新车型同步研发，高压连接器、高速产品等新项目定点持续落地；另一方面，公司落实“3+N+G”市场战略，持续拓展其他自主品牌、新能源品牌以及海外客户，客户群体不断拓宽，客户结构更

加多元，一定程度对冲了头部几家车企的占比提升。

有关各客户的详细销售金额、占比等细分数据，请查阅公司招股说明书、半年度报告以及后续定期报告。感谢您的关注！

5、零部件供应商之间的竞争越来越激烈，特别是合资品牌的份额被挤压。请问公司在合资品牌里的渗透，是上升还是下降？

答：尊敬的投资者，您好！

当前国内汽车市场格局正在发生深刻变化，自主品牌市场占比持续提升，合资整车厂整体市场份额承压，这也传导至上游零部件配套领域，行业竞争进一步加剧。

一、从客户基础看，公司是国内少数进入合资整车供应链的本土线束、连接器 Tier1 供应商，已经与通用汽车、上汽集团旗下合资板块等合资相关整车主体建立长期稳定的合作关系。

二、拆分业务现实情况，一方面，部分传统合资整车受终端销量、全球零部件采购体系约束，本土零部件导入壁垒较高，部分既有项目受整车产销波动影响，订单存在一定压力；另一方面，公司落实“3+N+G”市场战略，坚持同步研发模式，持续参与合资体系新车型的前期同步开发、新项目竞标，重点在新能源化、智能化相关的高压连接器、高速连接器等高附加值产品上争取定点机会，积极寻求在合资新能源车型上实现业务突破。

三、公司客户结构呈现多元化特征，收入增长主要来自国内自主车企、头部新能源品牌整车企业，上半年新中标 143 个项目也主要集中在自主及新能源品牌客户群体；合资板块是公司重要补充客户，并非现阶段核心增长来源。我们不会放弃合资客户的拓展，但是客观看待行业大环境，合资整车大盘的下行会对上游零部件配套带来不确定性。

四、后续拓展思路，对于合资客户，公司将发挥全产业链方案供应优势，重点瞄准合资品牌新能源转型车型，以高压、高速等高附加值产品作为切入点，争取新项目定点；同时依托海外泰国生产基地建设，配套海外合资整车的全球化供应链机会，打开海外合资客户的配套空间。

综合来看，合资整车大盘处于承压环境，外部行业因素带来不确定性，公司一方面维护现有合资存量项目稳定交付，另一方面积极在合资新能源车型开展新业务拓展。后续如果在合资品牌取得重大定点项目，公司将按照监管规则在定期

报告或者投资者交流中进行介绍，请以公司官方公告为准。感谢您的关注！

6、公司刚完成 IPO，货币资金从 20.58 亿增至 34.60 亿，净资产也增厚了 44.77%。募投项目的落地节奏和资金使用计划，能不能请董秘展开讲讲？

答：尊敬的投资者，您好！

公司本次 IPO 募集资金净额 20.06 亿元，截至 2026 年 6 月 30 日，募集资金累计投入 5.69 亿元，使用比例 28.39%。

一、本次 IPO 募集资金基本情况。公司本次 IPO 募集资金总额 21.48 亿元，扣除各项发行相关费用（不含税）1.42 亿元，实际募集资金净额 20.06 亿元，已于 2026 年 5 月 13 日全部存入募集资金专户。本次募投共 5 个承诺投资项目，分别是：连接器技改扩产建设项目、线束生产基地项目、汽车电子生产基地项目、天海智能网联汽车产业研究院及产业园配套项目、智能改造及信息化建设项目。

二、募投项目落地实施节奏。各个项目按照规划工期推进：连接器技改扩建项目预计 2027 年 6 月达产；天海智能网联汽车产业研究院及产业园配套项目预计 2027 年 5 月完成；线束生产基地项目预计 2028 年 5 月达产；汽车电子生产基地项目预计 2029 年 5 月达产；智能改造及信息化建设项目预计 2029 年 5 月完成。

三、募集资金具体使用计划

（一）先期置换已投入自筹资金。2026 年 5 月 29 日，公司第三届董事会第十三次会议审议通过议案，使用募集资金置换前期已经投入募投项目的自筹资金以及已经支付的发行费用，合计置换 4.94 亿元，已经履行信息披露，置换程序合规。

（二）募投项目实施主体。智能改造及信息化建设项目由母公司实施，其他募投项目分别由两家全资子公司实施：连接器技改扩产建设项目实施主体是河南天海电器有限公司，公司将使用募集资金合计 8.36 亿元，以有息借款方式拨付给子公司，后续计划 7.34 亿元转为对子公司增资；线束生产基地、汽车电子生产基地、智能网联研究院产业园配套项目实施主体是河南天海智联科技有限公司，使用募集资金不超过 10.33 亿元以有息借款拨付，后续 8 亿元计划转为增资；

（三）闲置募集资金管理。公司已于 2026 年 8 月 20 日经董事会审议通过，同意公司及全资子公司使用不超过 100,000 万元暂时闲置募集资金开展现金管理，授权有效期 12 个月，额度可滚动使用。在不影响募投项目正常实施、有效管控风险的前提下，现金管理投向安全性高、流动性好、保本约定、单项期限不超过

一年的银行结构性存款等产品，不得用于质押，不变相改变募集资金用途，不参与新股申购、股票及衍生品交易。

截至 2026 年 9 月 22 日，公司使用闲置募集资金进行现金管理尚未到期余额为 95,000 万元，在董事会授权额度以内，产品主要为银行保本浮动收益型结构性存款，合作银行为招商银行、工商银行、建设银行、中国银行、农业银行，实施主体为母公司及两家全资子公司河南天海电器有限公司、河南天海智联科技有限公司。

本次 IPO 募集资金有效补齐公司产能、研发的资金短板，五个募投项目贴合公司主营业务，围绕连接器、线束、汽车电子三大主业，顺应电动化智能化行业趋势。后续我们会稳步推进项目落地，管好、用好募集资金，力争把资本实力转化成经营业绩，回馈广大股东。感谢您的关注！

7、公司提到的车载光产品、具身智能机器人零部件这些新方向，上半年有没有形成实际订单？距离规模化收入还有多远？

答：尊敬的投资者，您好！

车载光通信、具身智能机器人等零部件均属于公司前瞻布局的新兴方向。上半年车载光通信研发稳步推进，部分产品开展客户认证、试样工作；具身智能机器人零部件以客户送样、小批量验证为主，两类业务上半年均未形成规模化实际订单，暂未产生大额营收，对公司整体业绩贡献有限。进入三季度，公司已获取国内头部具身智能机器人客户小批量订单。

上述业务后续何时达到规模化收入，取决于下游行业技术迭代、客户验证进度、定点落地节奏等多重外部因素，存在较大不确定性，公司目前无法给出明确的时间节点。公司将依托车载“传输-连接-控制”的技术同源优势持续推进研发与市场拓展，若后续取得定点、大规模量产等重大进展，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，相关业务进展请以公司公告为准。感谢您的关注！

8、新设立的高压零部件（天海驭联）和高速连接器（天海数联）两家孙公司，目前是处于产能建设阶段还是已有明确的客户定点或产品交付计划；与广州工控集团在智能装备、工业气体等板块的业务协同，是否已进入具体项目对接阶段？

答：尊敬的投资者，您好！

河南天海驭联科技有限公司、河南天海数联科技有限公司是在公司既有量产

项目基础上，为突破原有事业部模式发展瓶颈而计划设立的独立运营平台。设立河南天海驭联科技有限公司（拟）主攻高压配电、BDU/PDU，支撑智能化整车高低压融合配电方案落地；设立河南天海数联科技有限公司（拟）独立运营高速业务，聚焦 FAKRA、mini-FAKRA、万兆以太网连接器及线束系统，专门服务智能座舱、自动驾驶域控高速互联需求。

2026 年上半年新中标高压连接器项目 43 个，覆盖多家车企品牌，前期获取的新能源平台定点项目也在陆续转为批量交付，单车高压配套价值不断提升。高速产品方面，mini-FAKRA、千兆/万兆以太网高速连接器及线束已经实现批量供货，上半年获取车载高速产品定点项目 3 个，服务智能座舱与高阶自动驾驶车型。总体来看，公司高压、高速等高附加值产品订单充足，产品已经进入批量出货阶段，成为公司重要增长引擎。

天海电子控股股东为广州工业投资控股集团有限公司（以下简称“广州工控”），广州工控旗下聚集大量高端制造、智能装备领域企业资源。公司将积极挖掘股东平台协同机会。

一、在供应链、制造工艺、数字化升级层面，对接广州工控内部产业资源，助力生产制造提质增效。

二、依托国资平台信用优势，强化和主流车企、头部零部件企业的商务合作，提升项目获取能力。

三、凭借广州工控在智能装备、新能源产业的产业视野，能够帮助公司更好地研判行业趋势，辅助前沿技术方向的研判。

四、依托广州工控国际化产业布局资源，协同推进海外产能建设、海外客户拓展，增强全球供应链韧性，助力公司全球化产能布局落地。

公司始终坚持市场化独立运营，聚焦汽车线束、汽车连接器、汽车电子主业做强做优，后续如与广州工控形成实质性业务协同项目且达到披露标准，将按监管规则对外公告。感谢您的关注！

9、半年报显示，营收增长 19.04%，归母净利却下滑 8.50%、扣非降了 12%。想请教一下管理层，增收不增利主要是铜价和主机厂年降把毛利率压下来了么？下半年有没有改善空间？

答：尊敬的投资者，您好！

2026 年上半年公司利润承压，主机厂年降压力、原材料价格波动是重要影

响因素，但并非全部原因。汽车行业价格竞争环境下，降本压力向上游供应链传导，叠加原材料价格波动，对公司毛利率形成挤压。同时部分新项目尚处在量产爬坡周期，阶段性抬升制造及人工成本，进一步对当期盈利形成扰动。

下半年，公司会紧抓行业机遇，多方面推动盈利改善：

一、依托客户结构较为分散的特点，保持议价弹性；通过与车企深度协同研发实现降本共享，不单方面被动承受降价；

二、持续推进 5G+工业互联网数字化建设，提升生产效率与供应链韧性，人机协同对毛利提升具备积极作用；同时推动高压、高速等高附加值产品放量，优化产品结构；

三、通过原材料成本管控、高毛利产品占比提升、内部降本增效等多措并举，并积极推动铜价联动机制和规范地开展期货套期保值业务，力争推动毛利率和盈利水平改善。

但毛利率仍会受到行业竞争、原材料价格、新项目落地节奏等外部因素扰动，暂无法量化下半年盈利改善幅度，相关经营情况请以公司后续定期报告为准。感谢您的关注！