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：2026-1118

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（2026 年集体投资者会议）
参与单位名称（排名不分先后）	具体名单见附件
上市公司接待人员	董事长：王松先生 副董事长、总裁：郭得岁先生 董事、副总裁、董事会秘书：刘丰周先生 副总裁、财务负责人：李超先生 证券事务代表：李胜涛先生
时间	2026 年 11 月 18 日 12:50-14:30
地点	公司会议室
形式	现场参观、座谈
交流内容及具体问答记录	**一、参观情况** 本次参观地点为河南省鹤壁经济技术开发区松江路 003 号汽车智能电子产品工业园。投资者先后参观了公司展厅、天海研究院、精密制造部、注塑部、装配部、电子事业部。投资者在展厅主要了解了公司发展历程、主营业务、客户结构、核心产品矩阵；在天海研究院，详细了解了公司的研发体系与技术实力；在精密制造部等生产单元，现场观摩了连接器系列产品的智能化生产流程及质量控制体系。 **二、问答环节主要内容** **问题 1. 公司深度绑定奇瑞、上汽、吉利、长安以及理想、蔚来、小鹏、零跑等客户，前五大客户收入占比多少？近年整车厂年降幅度是否加大，公司主要靠什么对冲价格压力？** **答：**2023 年-2025 年期间，公司前五大客户收入占比保持在 50%左右。 受汽车行业竞争态势及价格压力传导的影响，近几年

	主机厂提出的年降要求的确较高，2025 年以来，工信部、商务部等国家有关部门、中国汽车工业协会一直在加强综合整治与合规引导以维护公平竞争市场秩序，同时，公司也在积极优化客户与项目结构，预计未来年降及销售折让持续上升的可能性较小。 公司主要从以下四个维度对冲价格压力： 1. 销售端：坚持聚焦优质大客户战略，扩大高端主流车型的供应链配套份额，深化与头部车企的合作力度；优化客户结构，开拓和扩大对高毛利市场和客户的销售占比。 2. 研发端：技术降本，提升产品附加值，持续强化现有技术优势和市场竞争优势；加大对高压连接器、高速连接器等高毛利产品的研发投入；从设计源头寻找控制原材料成本和优化制造成本的技术方案，持续推进核心原材料国产化替代。 推广以铝代铜技术，优化产品毛利。公司持续开展铝导线轻量化导体线束研发，对小线径铝线束进行技术储备，高压连接器结构可适配铝线压接、焊接工况，具备轻量化线束整体方案开发能力。目前铝导线已规模量产。 3. 采购端：完善集约化采购体系，搭建物料优选库，整合集团内同类型采购需求，实施规模化和集约化采购，增强对供应商的议价能力。公司还制定了针对铜期货完善的套期保值管理制度，未来将进一步提升公司应对原材料价格波动风险的能力。 4. 生产端：精益生产降本增效，强化精益化生产管理；优化生产工艺和流程管理，提高生产效率；加大先进自动化设备投入，提升生产自动化和智能化制造水平。 5. 成本传导机制：与主要客户约定铜价联动或铜补机制，当市场铜价波动时，可对结算价格进行调整。对于尚未约定铜价联动或铜补的客户，公司持续积极沟通谈判。 **问题 2. 目前公司在手订单和新项目定点的能见度可覆盖未来几个季度？四季度及明年一季度的排产是否已满负荷，当前产能瓶颈主要在哪一环节？** **答：**公司当前订单总体较为充足，但汽车产销量受多种因素影响存在波动可能性，公司会积极通过项目的合理调配以及持续获取新项目定点，保持产能较为充分的利

	用。 2026 年 1-9 月，累计取得新中标项目 226 个，同比增长 22.2%。公司订单承接量稳步增长，企业经营规模持续扩容，2026 年 1-9 月实现营业收入同比增长 13.36%。 最近几年，随着订单规模的扩大，公司产能逐步提升，总体上看，能够动态满足客户需求。但最近几年汽车行业技术迭代较快、零部件国产化渗透率快速提升，公司开发的高速、高压部分型号新产品，以及部分畅销车型的配套产品，会在爬坡期供应紧张，但随着产能的逐步提升，最终会满足客户需求。此外，公司有多个生产基地，可根据订单需求进行动态调配，产能利用会更加充分。 **问题 3. 营收占比，以及未来发展潜力。** **答：**一、营收结构 1. 分产品收入占比：2026 年 1-6 月，汽车线束收入 62.66 亿元，占 80.27%；连接器 10.37 亿元，占 13.28%；汽车电子产品 1.3 亿元，占 1.67%。收入结构较为稳定。 2. 分客户收入占比：2025 年度前五大客户合计占营业收入 47.56%，集中度适中，无单一客户依赖：奇瑞汽车 14.17%、吉利汽车 11.37%、Y 公司 9.09%、上汽集团 6.81%、长安汽车 6.11%。客户覆盖传统头部整车厂及理想、蔚来、小鹏、零跑等新势力品牌。 3. 分区域收入占比：2026 年 1-6 月，境内收入占 97.17%、境外收入占 2.83%。 二、未来发展潜力与增长驱动因素 1. 外部机遇：总量承压，但结构机会明确 2026 年 1-9 月，汽车产销 2324.6 万辆、2327.1 万辆，同比均下降 4.5%；新能源汽车产销 1248.3 万辆、1247.2 万辆，同比增长 11%、11.1%，占比升至 53.6%；汽车出口 820.5 万辆，同比增长 65.8%。同期公司新中标项目 226 个，同比增长 22.2%。机会集中在三处：智能化、电动化抬升单车电子价值；国产替代打开自主零部件份额；设备更新与以旧换新释放存量需求。 2. 公司战略规划 以“全球一流的汽车电子电器系统供应商”为愿景，围绕传输、连接、控制三大赛道推进五项工作：提升高低压、高频高速、板端及轻量化连接器系列化程度，提高高毛利业务占比；紧扣新能源与智能网联前瞻技术加大研

	发；完善海外布局，加大国际市场开发力度；推进汽车电子基地建设与产线智能化升级；深耕头部客户，争取更多车型定点。 **问题 4. 如何提高产业协同，增加产品竞争力和产业链聚合成本优势？** **答：**公司从六个方面推进产业协同，强化产品综合竞争力，构建产业链聚合成本优势。 1. 纵向一体，自研自制降本。公司聚焦传输、连接、智能控制三大业务，产品覆盖高低压线束、连接器、汽车电子控制模块，自主掌握精密模具、冲压、注塑、电镀、异质金属焊接等核心工艺，实现从研发设计、核心零部件制造到系统总成交付的全链条自主可控。公司已设立河南天海驭联、河南天海数联两家全资孙公司，分别运营高压配电、高速连接器业务，以加快高附加值产品的定点和量产，提升响应速度与成本管控能力，为整车厂提供一体化系统解决方案。 2. 借力控股股东生态资源。对接广州工控的高端制造、智能装备资源，提升生产效能；依托国资背景，加强与主流车企、头部零部件企业的商务对接，提升新项目获取能力；借助其国际化布局，协同推进海外产能建设与客户拓展，增强全球供应链韧性。公司保持市场化独立运营，达到相关披露标准的协同项目将及时履行披露义务。 3. 与主机厂同步研发，降本共享。公司深度参与新车型前期同步开发，将连接器、线束、配电单元的集成化、轻量化设计融入整车方案，联合优化整车物料成本，实现供需双方降本共享，而不是单向让利；同时，客户结构较为分散，保持议价弹性。 4. 柔性生产与成本对冲。公司搭建线束行业“5G＋工业互联网”平台，打通订单、生产调度、物流配送全流程，支撑多品种、小批量柔性生产。在原材料端，落实铜价联动机制，并合规开展铜材套期保值；在财务端，在不影响募投项目实施的前提下，对闲置募集资金开展现金管理；同时依托募投项目扩大高附加值产品产能，释放规模效应。 5. 国内多点布局、完善海外支点。国内基地贴近整车产业集群就近配套，缩短物流半径、快速响应；海外以泰国基地为支点，跟随国内车企出海推进本土化生产。海

	内外产能协同分摊固定制造费用。 6. 技术同源，跨赛道复用。车载传输、连接、控制技术可向储能、工业机器人、低空飞行器等领域延伸，线束、连接器及精密制造工艺可跨场景复用。新业务目前处于送样、小批量验证阶段，尚未形成规模化收入。 **问题 5. 公司今年 5 月刚上市，请问是否有明确的分红政策和分红率指引？在扩产资本开支较大的情况下，如何平衡股东现金回报与再投入？** **答：**公司已形成“30% 最低现金分红 + 动态平衡机制”的股东回报体系，优先满足扩产流动资金需求，再进行现金分红。这一安排兼顾了扩产再投入的资本需求与股东现金回报的合理预期。公司章程规定，无重大投资计划或重大现金支出，每年不少于当年实现可分配利润的 30%。 **问题 6. 2025 年营业收入超过 159 亿元，请拆分传输系统（线束）、连接系统（连接器）、智能控制三大板块的收入占比与增速，未来三年哪一块是主要的增量来源？** **答：**公司主营业务围绕汽车传输系统、连接系统、智能控制三大板块布局，2025 年实现营业收入 159.69 亿元： 1. 传输系统：实现收入约 130 亿元，占主营业务收入 85.48%，为第一大收入来源。收入实现较快增长，主要受益于新能源车型高压线束定点项目批量交付，单车高压线束价值量显著高于传统燃油车。 2. 连接系统：实现收入约 19.3 亿元，占主营业务收入 12.71%，收入实现较快增长。高压连接器、miniK FAKRA、千兆及万兆以太网高速连接器等高附加值产品逐步放量，是连接器板块增长的核心驱动因素。连接器板块毛利率较高，其收入占比提升对主营业务毛利率具有正向作用。 3. 智能控制系统：收入约 2.7 亿元，占主营业务收入 1.81%。该板块以车身域控制器、车灯控制器为主，并包含子公司对外提供的电镀加工等其他业务，目前整体收入基数相对较小，伴随汽车智能化发展存在增长空间。 关于未来三年的主要增量来源（以下仅基于现有业务布局的方向性判断，不构成业绩承诺）：连接系统（连接器）是弹性较大的增量板块之一，公司通过天海数联独立

	运营高速连接器业务、天海驭联独立运营高压配电业务，2026 年上半年新中标高压连接器项目 43 个，高速连接器已实现批量供货，伴随智能座舱与高阶自动驾驶渗透，单车高速连接器价值持续提升；传输系统（线束）是稳固的基本盘，高压线束、高速数据线束定点项目持续转化量产，并依托国内产能布局与泰国基地跟随主机厂出海；智能控制板块处于培育阶段，聚焦智能配电与车身域控制，伴随新能源及智能化车型放量逐步提升份额，为中长期补充增量。 上述业务落地节奏受下游整车客户定点、车型开发排产、行业竞争、原材料价格波动等多重外部因素影响，存在不确定性。重大经营进展以公司披露的定期报告与公告为准。 **问题 7. 在铜价中枢抬升的背景下，公司在铝导线、铜包铝等轻量化导体上的技术储备和客户导入进度如何？若单车用铜量下降，是否会削弱公司单套产品的价值量，公司如何对冲？** **答：**公司已围绕线束轻量化开展技术布局，并针对导体材料变化可能带来的产品价值量影响，从产品结构、方案交付、价格机制、制造降本、赛道拓展等多个方向做对冲安排，具体如下： 1. 目前公司铝导线、铝排等轻量化导体上的应用已经进入量产阶段，在多家客户多个项目已实现批量应用。 2. 关于对单套产品价值量的影响。若整车更多使用铝导线等产品，理论上会降低线束铜耗，但在整车电动化、智能化趋势下，800V 高压平台、高阶自动驾驶进一步拉动高压线束、高速数据线束、智能配电单元、域控连接产品等需求增长。 3. 对冲举措：一是推进产品结构升级，拓展高压连接器、miniK FAKRA、万兆以太网高速连接器、整车智能配电、车身域控等高附加值产品。二是深度参与主机厂前期同步开发，提供“传输K 连接K 控制”一体化系统方案，通过集成设计、优化整车电气架构创造价值，实现供需降本共享。三是跨赛道拓展增量，将线束、连接器技术延伸至储能、工业机器人、低空飞行器等领域，分散乘用车赛道材料迭代带来的经营影响（相关新业务仍在送样、小批量验证阶段，短期对业绩贡献有限）

	问题 8. 公司远期规划？ **答：**公司致力于发展汽车电子电器相关业务，围绕车载电力、数据连接相关产品，聚焦“传输-连接-控制”主业，同时积极拓展新市场与新赛道，实现公司的高质量可持续发展。 1. 技术研发层面，持续完善研发体系。公司设立研究院开展技术攻关，持续加大研发投入，重点开展高压大电流、万兆高速连接、整车智能配电、车身域控、线束轻量化、异质金属焊接等方向的技术研发。公司设立河南天海驭联科技有限公司、河南天海数联科技有限公司，分别专注高压配电、高速连接器相关业务运营，持续丰富产品矩阵，提升连接器、汽车电子等高附加值产品占比，优化产品结构。 2. 产能与制造端，持续发挥全产业链垂直整合优势，推进数字化智能制造。公司实施连接器、线束、汽车电子相关技改扩产及信息化改造募投项目，提升高端产品供给能力；持续推进 5G +工业互联网建设，落地 AI 视觉质检、AGV 智能物流等数字化应用，适配多品种、小批量柔性生产需求。公司具备精密模具、冲压、注塑、电镀等自研自制工艺，夯实成本竞争力。 3. 市场拓展方面，国内、海外市场同步布局。国内深耕自主品牌及新能源车企，积极拓展高端合资客户，提升线束、连接器市场份额；海外依托泰国基地配套国内出海车企，稳步拓展海外客户，推进国际化布局。公司积极挖掘控股股东广州工控的产业资源，在供应链、智能制造、商务对接、海外布局、融资等方面开展协同，同时坚持市场化独立运营。 4. 新业务布局方面，依托技术同源性探索业务延伸。公司车载线束、连接器、精密制造相关工艺具备跨场景应用潜力，可向储能、工业机器人、低空飞行器等领域进行技术适配。相关新业务目前处于送样、小批量验证阶段，中长期将依托多赛道技术复用，拓宽收入来源，提升经营抗风险能力。（以上为公司战略发展方向，不构成业绩承诺或业绩预测。）
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
附件清单	附件 1：参会机构名单

附件 1：参会机构名单

上海碧水泉私募基金管理有限公司
上海优势投资有限公司
云南约牛软件技术有限公司上海分公司
厦门宏祥享通私募基金管理有限公司
北京富纳投资有限公司
河南启迪厚德基金管理有限公司
浙江圣熙资产管理有限公司
河南昌诺私募基金管理有限公司
郑州星界商贸有限责任公司
阿基米德私募基金管理（河南）有限公司
中天汇鑫（北京）投资基金管理有限公司
华海资本(深圳)有限公司
郑州易成投资管理有限公司
中国中金财富证券有限公司
华安证券股份有限公司
东吴期货有限公司郑州分公司
上海根益教育科技有限公司
其他个人投资者
总计 21 人