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：2026-017

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	国信证券　唐旭霞 长江证券　张永乾 创富兆业基金　陈继宏 国投瑞银　朴虹睿 信达澳亚　杨珂
时间	2026 年 11 月 25 日
地点	国信证券、长江证券策略会现场（深圳）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：谢国楼
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”）深耕热管理领域六十余载，在汽车与非车领域热管理双赛道实现同步稳健发展。 汽车热管理板块，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。 非车领域热管理板块，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拓展，稳步提升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的热管理系统方案提供商，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、公司液冷泵产品的适配情况如何？** **回复：**公司液冷泵产品功率段覆盖 6W 至 80kW，可应用于节点冷却（LAAC）、模块化侧挂式（Side Car）、机架内（In Rack）及行级（In Row）等散热方案，能够针对不同场景的功率、体积与可靠性要求开展产品适配。 **2、公司液冷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：**公司能够深度介入客户产品前期设计阶段，同步开展研发适配工作，产品与下游应用场景的贴合度、适配性更优。液冷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。 **3、公司当前液冷泵产品泵壳主要是外部采购还是自制？** **回复：**公司液冷泵产品泵壳现阶段主要以外部采购为主，后续将依托精密铸造项目推进核心零部件自主配套。 该项目主要生产液冷泵壳体、叶轮等高端精密铸件，通过解决核心零部件外协在质量、交期、成本上的管控痛点，实现液冷泵核心件自主配套，稳固重点客户供货保障，并补齐公司精铸业务短板，

	实现铸铁、铸钢、锰钢等全材质布局。 **4、目前公司非车领域客户结算周期大约多久？** **回复：**目前公司非车领域在手订单正在按照客户要求有序排产交付中，一般情况下，交付周期 3-5 个月，收入确认周期约 2 个月。 **5、公司 L 平台大功率液冷泵需求量预计在明年有何变化？** **回复：**根据现阶段客户对接情况及公司自身研判，预计明年 L 平台大功率液冷泵的需求量可能在今年基础上实现进一步增长。 实际需求规模将取决于客户订单落地进度，相关情况请以公司披露的公告为准。 **6、公司 L 平台大功率液冷泵产能规划是否能够匹配客户的订单需求？** **回复：**目前公司 L 平台大功率液冷泵部分客户部分项目已逐步进入批量交付阶段。出于订单交付保障考虑，公司将以客户需求为前提，预先做好产能储备，释放节奏将结合客户订单情况统筹安排。 **7、公司如何应对非车领域未来的竞争格局？** **回复：**随着设备功率提升、热管理方案持续升级，公司将依托产品质量、交付能力及整体方案解决能力参与竞争，配合客户开展方案验证与产品适配，通过技术持续优化和内部降本增效，稳固市场地位。 目前公司具备全球化制造能力和快速、持续规模交货能力，在非车领域利用先发优势，不断精进，将技术领先转化为客户资源，从而构建更深的护城河。
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 11 月 25 日