

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：2025-036

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（券商策略会及反路演）
参与单位名称及人员姓名	中信证券：易方达基金，国寿安保基金，平安资产，源乐晟基金，中庚基金，重阳战略，真科基金，财信证券，五矿证券，拾贝投资，松熙私募等； 国盛证券：太平养老基金，富安达基金，银华基金，西部利得基金，长安基金，光大保德基金，恒信资本，弥远投资，棕榈湾投资等； 财通证券：长城基金； 长江证券：南方基金，鹏华基金，景顺长城基金。
时间	2025 年 11 月 12 日—11 月 13 日
地点	中信证券策略会、国盛证券策略会、财通证券策略会及反路演地点
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”）始建于 1952 年，至今已有 70 多年的发展历史，是一家致力于热管理系统解决方案的上市公司。 公司发展主要分为两个阶段，第一个阶段是 2017 年之前，公司着力汽车热管理部件产品的研发、生产和销售，比如机械水泵、排气歧管、涡轮增压器壳体（以下简称“涡壳”）、电子泵系列产品、温控阀系列产品和热管理集成模块等，目前汽车水泵和涡壳两类产

	品已荣获国家工信部认定的制造业单项冠军，同时大力开拓海外业务；第二个阶段是 2017 年至今，公司在发展汽车热管理领域的基础上，重点开拓民用领域客户和市场，助力公司快速转型升级。 目前公司拥有国家级企业技术中心，建立了上海、芜湖、内乡和西峡四个研发中心，其中上海和芜湖为新能源热管理部件产品研发中心，着力开发电子泵系列和温控阀系列产品，拓展电磁阀、热管理集成模块等产品。产品销售覆盖全国市场，并出口美洲、欧洲、东南亚等地区，已批产国内外客户 200 余家，服务全球超 300 个工厂基地。 二、投资者互动问题解答 1、公司在发动机热管理部件产品上是否还会追加投资？ 回复：公司正在持续推动热管理技术与新能源汽车、服务器液冷、充电桩液冷；风能太阳能储能液冷；电力设备；大型机械装备工业液冷等众多前沿领域深度融合，实现价值赋能。 除已在逐步投产的泰国生产基地——龙泰汽车部件（泰国）有限公司（以下简称“龙泰公司”）外，国内不考虑在汽车发动机热管理产品上追加投资。 2、目前来看，公司传统发动机热管理部件产品是否有增长压力？ 回复：公司发动机热管理部件产品中排气歧管和涡壳产品不仅可以应用在燃油汽车上，还可以应用在混动汽车上。同时根据目前接收订单情况来看，预计近两年发动机热管理部件产品销量不会大幅下滑。 3、公司新能源热管理产品主要包含有哪些？ 回复：公司新能源热管理产品主要包含电子泵和温控阀两大类。电子泵系列产品主要包括电子水泵、电子机油泵、电子真空泵等产品。温控阀系列产品主要包括热管理多通阀、热管理控制阀、电动车水阀、集成模块及各种变型产品等。 4、公司电子泵系列产品未来的发展方向在哪里？ 回复：公司的电子泵系列产品在新能源热管理领域拥有庞大的客户
--	--

	群体。其应用不仅覆盖汽车领域，还广泛拓展至服务器液冷、充电桩液冷；风能太阳能储能液冷；电力设备；大型机械装备工业液冷等民用热管理场景。同时，还可以与公司温控阀等产品组合成集成模块，提升产品价值量，未来发展空间广阔。 5、公司热管理集成模块价值量是多少？ 回复：公司热管理集成模块产品主要由电子泵、热管理控制阀、膨胀水壶、导流板、传感器及线束等部件组成。相较于传统单一零部件产品，热管理集成模块价值量有显著提升，具体价值因产品构造差异而有所不同，不能一概而论。 6、公司新能源热管理集成模块产品有哪些客户，销量如何？ 回复：目前公司热管理集成模块产品主要客户有奇瑞、南京汽车、理想、吉利、岚图、上汽等。公司正与多个项目方深入交流合作，部分项目正逐步上量，规模效应已开始显现。 7、公司在服务器液冷领域客户有哪些？是否直接或间接给英伟达供货？ 回复：目前公司在服务器液冷领域已与 HP 项目、台达、金运、维谛、申菱环境、亚浩电子、海悟、深圳兴奇宏、英维克、万邦数字等 40 多家行业领先企业建立了紧密的合作关系，部分服务器液冷领域客户为中国台湾地区知名客户。 8、公司温控阀系列产品可以应用在民用领域吗？ 回复：公司温控阀系列产品不仅可以应用在汽车领域，还可以应用在服务器液冷、充电桩液冷；风能太阳能储能液冷；电力设备；大型机械装备工业液冷等众多前沿领域。 公司持续深化热管理领域产业链与价值链，构筑深厚的技术护城河，实现从专业到卓越、从点到线的跨越式发展。 9、公司用于数据中心的液冷泵功率最大是多少？ 回复：公司液冷泵系列产品遵循平台化、谱系化和定制化的发展策略。凭借持续的技术创新，公司已成功研制出用于数据中心液冷系统的 22kW 大型 IDC 液冷泵，目前，该产品获得知名客户的验证与
--	--

认可，并成功进入小批量交付阶段，充分彰显了公司在服务器液冷解决方案领域的领先地位。

10、公司液冷领域进展如何？

回复：当前，子公司安徽航逸科技有限公司聚焦民用领域液冷核心业务，深耕数据中心（IDC）、风光储能及充电桩等赛道，专注 IDC 液冷循环泵的研发、生产与销售，以产品效率提升为核心，迭代推广热管理集成模块产品，强化服务器液冷产品适配性与市场竞争力。公司在稳固国内市场基础上，正在通过中国台湾地区知名客户拓展海外服务器液冷市场，持续扩大业务版图。

11、公司服务器液冷泵海外市场前景如何？

回复：得益于 AI 算力爆发和低热耗要求，液冷应用最前沿的超大规模云厂商（如英伟达、谷歌、微软、Meta、戴尔、亚马逊等）和高端算力提供者，正在全球范围内大规模建设支持液冷的 AI 数据中心。由此带来新一轮的液冷泵市场需求。公司液冷泵产品具有能耗低、寿命长、重量轻、可操作性强等特性，具有较强的市场竞争力。

12、公司在海外是否有液冷产能布局？

回复：公司全球化布局的首个海外智慧工厂——龙泰公司，已于 2025 年 6 月 26 日竣工试生产。龙泰公司规划产能主要面向海外客户，涵盖发动机热管理产品及新能源热管理产品，同时将根据全球液冷发展趋势和客户需求情况，适时调整增加产能。

13、龙泰公司目前订单情况如何？

回复：龙泰公司一方面适时承接公司海外出口项目订单，目前已与通用、福特、康明斯等客户建立合作关系；另一方面，立足泰国市场，辐射东南亚地区，持续开拓海外业务。

14、公司的分红规划如何开展？

回复：公司在全力开拓热管理民用领域新赛道、驱动未来价值增长的同时，始终将股东回报视为郑重承诺。公司秉持共享发展红利的理念，致力于构建稳定、可预期的长期回报机制。自上市以来，公

	司已持续、稳健地实施年度现金分红，累计回馈股东资金超 10 亿元，这充分体现了公司卓越的盈利能力和坚定的战略定力。 15、公司未来发展战略是什么？ 回复：基于行业发展趋势及公司战略远景，公司构建了清晰的增长曲线矩阵： （1）持续稳固车端热管理业务，以电子泵及温控阀系列为核心，向热管理集成模块与系统方案解决商升级； （2）以龙泰公司为战略支点，拓展东南亚、中亚等海外业务，深化全球化市场布局； （3）拓展热管理技术新兴应用领域；将热管理技术应用场景从汽车延伸至服务器液冷、充电桩液冷；风能太阳能储能液冷；机器人；低空经济；5G 基站与通信设备；电力设备等高科技领域，并已进入逐步批量供货阶段； （4）推进热管理技术推进热管理技术与前沿产业深度融合，构建集成化供应链，打造面向新质生产力的长期增长引擎。
附件清单（如有）	
整理日期	2025 年 11 月 14 日