

证券代码：603013

证券简称：亚普股份

亚普汽车部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称	华鑫证券、国诚投顾、华西证券、平安基金、中邮证券
时间	2025年6月4日
地点	公司会议室、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	崔龙峰、朱磊、杨光、杨琳、尤家康
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流问题</p> <p>1、公司目前的客户主要有哪些？</p> <p>答：公司主要客户包括大众、奥迪、通用、斯泰兰蒂斯、福特、奔驰、日产、丰田、奇瑞、长安、上汽等60多家客户品牌。</p> <p>2、混动燃油系统和传统燃油系统的在单件价值方面是否有区别？</p> <p>答：由于混合动力车具有电驱动、油驱动及油电混合驱动等多种工况，燃油的存储、供给和蒸汽管理相比传统燃油车更为复杂。插混车型和增程车型要求燃油箱承受高压，燃油箱产品需要提高刚度并具备燃油蒸汽控制功能，因此结构、工艺等都更加复杂，单件价值也高于传统燃油系统。</p> <p>3、请介绍一下亚普海外业务的发展情况？</p>

答：近年来，公司依托全球布局优势和品牌影响力，大力拓展海外业务和市场。目前，公司国际化发展呈现三个特点：

一是“起步早”：2005年公司将燃油系统技术转让到海外，2008年在印度建立了第一个海外生产基地。可以说，公司是国内最早“走出去”的汽车零部件企业之一。

二是“布局全”：目前，公司已在全球4大洲11个国家建立了25生产基地和7个工程技术中心。完整的布局使我们能够更好地贴近客户，为他们提供及时、高效的服务，同时也提升了我们的全球同步开发和技术支持能力。

三是“后劲足”：随着公司海外市场的不断拓展，海外业务占比持续提升，业绩贡献不断增大。对亚普而言，燃油系统业务在未来海外增长空间依然较大，未来亚普更有机会把新业务领域突破的技术复制转移到海外子公司，为公司转型发展提供更广阔的战略腹地。

4、燃油系统海外价格和国内产品价格相比情况如何？

答：海外产品的平均售价通常高于国内产品的平均售价。

5、公司热管理业务的发展近况如何？

答：公司拟现有主要热管理系统产品包括极寒加温系统、风道和热管理集成模块等。近来公司进一步细化热管理系统产品规划，引进关键人才，不断完善团队建设，积极与多家主流汽车厂商展开深度交流，集成模块及关键零部件项目定点实现从1到N的突破，某项目产品搭载全自动产线顺利投

产。通过热管理核心零部件的自主研发，公司建立了结构、硬件、软件的设计能力以及实验和生产制造能力。同时，公司前瞻性布局新冷媒系统的研究，与高校开展产学研合作，进行系统和核心零部件研发。

6、请介绍一下近期收购的赢双科技公司及其产品？

答：赢双科技是一家专业研发和生产旋转变压器及特种电机产品的高新技术企业。旋转变压器是一种实现位置、速度传感功能的微特电机，是实现高性能电动化的关键核心部件之一，主要用于新能源汽车电驱动系统之中，为新能源汽车电驱动系统的核心传感器。

7、公司本次收购赢双科技的背景？

答：本次收购旨在通过产业资源整合，进一步强化亚普股份在新能源汽车关键零部件领域的布局，助力公司业务转型，同时依托标的公司和亚普股份在技术、客户资源、生产布局上的互补，助力相关产品国际化业务拓展。

8、本次收购整合可能会给双方带来哪些方面的发展机遇？

答：本次收购深度契合亚普股份在汽车关键零部件领域的业务布局，通过与赢双科技优势互补形成显著的协同效应。在技术协同层面，赢双科技在冲压、注塑等核心加工工艺领域具备专业技术优势，与亚普股份在设备研发及工艺技术方面的深厚积淀形成合力，双方将推动制造工艺升级与生产效能提升；在市场拓展层面，赢双科技可依托亚普股份成熟的全球客户资源及国际化运营经验，

	持续拓展主机厂客户和国际业务。本次收购有利于强化公司在汽车零部件领域的核心竞争力与市场地位,既顺应国家产业政策导向,又为企业的可持续发展注入新动能,切实维护公司及全体股东的长期利益。
附件清单(如有)	
本次交流是否涉及公司内幕信息	<input type="checkbox"/> 是 <input checked="" type="checkbox"/> 否
日期	2025年6月4日