

证券代码：603757

证券简称：大元泵业

浙江大元泵业股份有限公司

2026 年投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input 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"/> 现场交流 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	中信证券、中信建投、东方资管、新华基金、国信证券、国泰投信、明汭投资、亿能投资、混沌投资、海南富道基金、南方基金、华能贵诚信托、长安基金、阳光资产、红土创新基金、长江资管、金信基金、创金合信、东北证券、方物基金、天弘基金、中信里昂、君茂投资、高腾国际、理成资产、前海开源基金、弘尚资产、长信基金、日斗投资、方正证券、华西证券、晓喆投资、华宏财富、银河证券、华创证券等
时间	2026 年 4 月 28 日晚上 18:00-19:00
地点	电话会议
公司接待人员	公司董事会秘书、公司财务总监。
投资者交流主要内容和介绍	<p>一、公司业务情况介绍</p> <p>（一）2026 年一季度经营情况</p> <p>1、收入端表现及变动原因</p> <p>2026 年一季度公司营业收入同比下滑 4.27%。从核心影响因素来看，受 2 月底至 3 月中东地缘冲突影响，中东航线航运及运力受阻，公司以中东、土耳其为目的地的传统出口业务面临较大压力，发货节奏受到影响，一季度末阶段性累计库存增加。四月份以来公司已在加快相关产品的出货节奏，推动相关业务后续企稳。</p> <p>2、利润端表现及变动原因</p> <p>2026 年一季度公司扣非后净利润同比下滑 69.08%。从核心影响因素来看：（1）汇兑损益冲击：一季度人民币升值导致汇兑损失，对利润同比冲击较大；（2）费用端刚性增长：合肥新厂房投产带来折旧增加，叠加公司整体人员储备带来的人员费用、新业务研发、市场拓展投入，一</p>

季度四项费用同比达到两位数增长；（3）原材料成本拖累：去年底高价储备的铜等核心原材料库存，一季度随产品发货结转成本，对毛利率形成拖累；（4）延迟发货等原因造成收入的下滑，影响公司净利润。

而受春节假期因素影响，公司历年一季度收入均存在季节性波动，总体来看，本次业绩下滑为多重因素叠加所致，公司核心经营基本面未发生重大变化。

（二）液冷业务核心情况

公司液冷泵业务核心通过全资子公司新沪品牌开展，新沪品牌已在液冷产业链形成相应品牌认知与渠道覆盖，为液冷业务核心运营主体。

1、产品布局与市场地位

公司液冷泵产品按功率段实现全场景覆盖，核心布局如下：

1kW 以下功率段：以新能源车场景为主，市场发展成熟，公司子公司已有相关业务布局；

1kW-10kW 功率段：以储能场景为主，公司该功率段储能液冷电子屏蔽泵国内市场份额位居行业前列，已实现规模化批量发货；

10kW 以上功率段：重点布局数据中心场景 22-37kW 大功率电子屏蔽泵，目前产品处于与客户沟通、联合迭代阶段；公司具备 37kW 及更高功率屏蔽泵的成熟技术储备，相关产品已广泛应用于化工、电力等高防泄漏要求场景，具备实现外资产品替代的潜力。

2、核心技术优势

屏蔽泵相较于传统机械泵，核心优势为密封结构可实现长期零泄漏，安全性、可靠性更高，该结构已在化工、核电等极端工况场景得到充分验证；同时产品体积更紧凑，可适配智能化控制需求。随着数据中心单芯片功率持续提升，液冷日益成为 AI 算力建设核心刚需，客户对泵可靠性、防泄漏要求持续提高，功率密度提升将进一步放大产品优势。

3、前沿技术领域

公司产品已全面覆盖冷板式液冷场景；在相变液冷、浸没式液冷等前沿路线上，依托化工泵领域深厚技术积累，可适配氟化物、硅基油等特殊化工介质，正与国内外头部企业开展联合产品迭代。

4、客户开拓与业务定位

国内市场：与头部温控厂商持续推进产品测试、联合开发，核心客户已取得积极进展；

海外市场：依托传统业务全球渠道布局，公司具备成熟的海外服务能力，且与海外头部精密空调/温控厂商拥有长期商务合作，正深度推进液冷领域项目合作。

（三）未来经营规划与展望

1、费用精细化管理：实施全流程费率管控，平衡投入产出比；同时对具备长期发展空间的新兴业务，保持必要投入强度，力争早日实现新业务业绩兑现。

2、传统主业稳健经营：多措并举推动家用泵、农泵、化工泵等传统业务平稳发展，严格按照年初预算目标推进收入增长、客户拓展等核心工作；针对欧洲热泵配套业务，依托欧盟最新产业政策，积极开拓客户、储备产能，把握市场增长机会。

3、供应链与风险对冲：优化大宗原材料采购策略，平滑原材料价格波动对业绩的影响；适度运用部分工具开展汇兑管理，对冲波动风险。

5、产能规划：依托已投产的产能基地做好客户需求配套，提前规划产能储备，现有产能余量充足，可充分支撑相关业务发展。

二、主要问题问答

问题 1：能否分享液冷业务客户导入的完整流程与周期，该环节是否为行业核心壁垒？另外想追问，从送样到定点的流程大概需要多久，今年行业流程是否有加速态势？

【公司答复】关于客户导入流程与周期：当前液冷产业链仍处于初期的重塑阶段，传统温控企业向液冷转型具备先发优势，终端客户对液冷供应链的品质、资质要求高。公司液冷泵客户导入主要分为两类路径：一是通过下游温控厂商对接终端客户，终端客户会对泵这类核心零部件供应商进行资质与技术能力摸排，最终由温控厂商完成导入；二是通过渠道客户对接建立联系。业务对接后，需经过技术交流、送样测试、产品调整、联合开发、定点、批量供货等多个环节，目前行业无完全标准

化的周期，核心取决于产品成熟度与客户需求。

关于送样到定点的周期：当前液冷行业整体运转节奏较快，全产业链均在高频率响应客户需求，行业验证流程呈加速态势，核心要求还是在保障产品可靠性的前提下，尽可能快速响应客户需求。

【风险提示】液冷行业处于发展初期，行业标准尚未完全建立，客户认证流程、验证周期存在较大不确定性，可能出现客户导入周期拉长、送样验证不通过、定点不及预期的风险。液冷行业需求放量节奏受算力建设进度、下游数据中心投资规模等多重因素影响，需关注行业整体发展风险。

问题 2：一季度公司利润受汇兑、原材料、费用、收入下滑四大因素影响，请问二季度、三季度这些影响因素是否会逐步缓解？产能爬坡相关的影响后续将如何变化？

【公司答复】固定费用类因素：厂房折旧、人员薪酬相关的固定开支，二季度不会完全消散，但同比增幅将较一季度放缓。

汇兑损益因素：从历史经验来看，全年人民币兑美元汇率波动幅度通常不超过 2%，一季度受春节假期结汇需求集中影响，汇率波动幅度较大，预计后续季度汇率波动将有所收窄；同时公司将通过衍生品、银行金融工具等对冲汇率波动，降低汇兑损失对业绩的影响。

原材料价格因素：当前铜、铝、铁等大宗原材料价格保持平稳，价格企稳后对公司毛利率的影响将逐步可控；公司也将通过优化大宗采购策略，进一步平滑原材料价格波动的影响。

收入端因素：一季度积压的库存情况已经明显改善，地缘冲突对发货的影响逐步缓解，若后续中东地区局势持续平稳向好，后续收入端有望实现稳健复苏。

产能相关因素：近两年公司两大厂房陆续投产，阶段性带来折旧摊销压力，但公司现有产能余量充足，可充分支撑欧洲传统业务、新场景业务的扩张，已根据下游客户需求提前做好产能规划，产能配套不存在瓶颈。

问题 3：市场普遍认为 CDU 泵是液冷细分零部件中较易实现国产化

的环节，请问下游客户是否有动力引入国产化的 CDU 泵供应商？国内企业在国产化进程中具备哪些核心优势？

【公司答复】从目前与下游客户、渠道商、终端客户的对接情况来看，客户认可屏蔽泵的产品逻辑与安全优势，对于引入国产化供应商具备较强的意愿，目前公司与国内友商、客户共同推动行业对国产屏蔽泵产品标准、技术能力的认可。

国内企业在液冷泵国产化进程中的核心优势，在于快速响应能力、与下游客户的联合开发适配能力、完善的国内供应链配套体系，叠加产品技术与可靠性的持续提升，在客户需求快速迭代的液冷行业中，具备先发优势与服务优势。

【风险提示】下游客户对液冷泵产品的安全性、可靠性要求高，若国产产品技术、性能无法持续满足客户升级需求，可能出现客户引入意愿下降、进程不及预期的风险。

问题 4：请问公司如何看待液冷泵行业的降本压力、价格竞争态势，以及未来行业利润率的趋势与合理水平？

【公司答复】当前液冷行业仍以产品为核心导向，客户优先关注产品的安全性、可靠性与长期稳定运行能力，愿意为优质产品支付合理的溢价。随着数据中心芯片功率持续提升，客户对液冷泵的性能、稳定性要求持续提高，反而对具备核心技术、品牌口碑与稳定交付能力的企业更为有利。在当前阶段，行业尚未出现显著的利空因素，随着产业持续发展，产品可靠、品牌过硬的企业有望维持稳定合理的盈利水平。

问题 5：请问公司液冷业务发展至今，与海外传统龙头企业相比，在技术力、产品可靠性、交付能力方面的差距如何？在浸没式液冷等前沿路线下，公司是否存在弯道超车的机会？

【公司答复】交付能力方面，公司传统业务已在海外市场深耕多年，具备成熟的海外渠道布局、区域覆盖能力与交付服务经验，对海外市场规则较为熟悉，交付能力不存在明显短板。

产品与技术方面，从目前客户的反馈来看，对公司产品的技术、性能、可靠性的整体反馈偏积极；公司始终与客户保持密切的技术交流与

	<p>联合开发，可在项目推进过程中同步解决技术适配问题，持续缩小与海外龙头的差距。</p> <p>在浸没式液冷等前沿路线上，公司依托化工泵领域的深厚技术积累，可适配氟化物、硅基油等特殊化工介质，具备成熟的技术储备与产品平台，目前已与国内外头部企业开展联合开发与技术迭代。</p> <p>【风险提示】海外龙头企业在液冷领域具备多年的技术积累、品牌口碑与客户资源，公司在核心技术、高端产品性能方面可能仍存在差距。浸没式液冷等前沿技术路线的商业化落地进度、市场需求规模存在重大不确定性，若技术路线发生迭代或市场接受度不及预期，公司相关技术研发投入可能无法实现预期回报。海外客户对产品的认证标准、性能要求持续提升，若公司无法持续跟进技术迭代，可能出现产品竞争力下降、海外市场拓展不及预期的风险。</p>
附件清单 (如有)	无
整理日期	2026 年 4 月 29 日