

证券代码：600698（A股）900946（B股） 证券简称：湖南天雁（A股）天雁B股（B股）

## 湖南天雁机械股份有限公司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 checked="" 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
活动参与人	投资者
时间	2026年5月12日 09:00-10:00
地点	上海证券交易所上证路演中心 ( <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http:// roadshow.sseinfo.com/</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长：杨宝全先生 董事会秘书、总会计师：叶芬女士 独立董事：计维斌先生、楼狄明先生、张晨宇先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的主要问题及公司回复情况如下：</p> <p>1、公司2025年营收情况 答：尊敬的投资者，您好，公司2025年实现营业收入5.16亿元，同比增加19.30%。感谢您对公司的关注！</p> <p>2、2025年度存货约1.29亿元，存货计提跌价669.92万元。但2026年的存货既然达到了1.31亿元，这存货当中是否大部分为2025年度的存货，可能已经卖不出了？毕竟2026年一个季度的营业额才1.6亿元，如果存货得不到改善，反而为了国企保住员工工作而盲目生产，这产销脱钩的情况，对公司及投资者极不负责 答：尊敬的投资者，您好，公司2025年末和2026年一季度存货对比，整体规模保持平稳、小幅波动，不存在异常大幅增长的情形。目前存货主要系客户旺季排产计划、在手锁定订单，提前储备的关键原材料、正常流转在产品以及新批次配套产成品，不存在大规模无法销售的情形。公司主要采用“以销定产”的生产模式，根据客户需求安排产品的研发、生产与销售，不存在实质性产销脱钩的情况。感谢您对公司的关注！</p> <p>3、2025年度新能源业务的销售额是多少？为什么不公布出来？2026年度电子水泵第一季度销售额是多少？ 答：尊敬的投资者，您好，公司年报主营业务收入是按照产品类型进行分类披露，尚未按业务领域做单独拆分列报。目前公司电子水泵产品处于量产爬坡阶段，正全力推进市场拓展工作。关于具体经营业绩请您参阅公司届时披露的定期报告。</p>

感谢您对公司的关注！

4、目前电动增压器的具体进展是什么？有没有明确生产供货了？具体客户是谁？

答：尊敬的投资者，您好，当前已完成快速样件的交付，下一步将根据客户节点推进各项工作。感谢您对公司的关注！

5、公司 PTG 的成功点火之后最新进展是什么？PTG 的研发感觉是没有用的，作为汽车的备用发电模块是无法落地的（从安装、安全性、排放要求等方面分析）

答：尊敬的投资者，您好，手工样件第一轮点火试验已完成。目前正按照节点推进后面的各项优化工作。PTG 具备功率密度高、燃料可替代性强、可靠性强、环境适配好、补能快等优势；除可适配新能源增程外，还可在移动供电、特殊场景备用电力及无人机动力驱动等多领域应用。感谢您对公司的关注！

6、公司的涡轮增压器供给给潍柴动力，没有具体是使用在数据中心发电机组上的吗？

答：尊敬的投资者，您好，公司为潍柴动力提供非道路动力增压器产品，其具体应用场景由客户根据自身需求决定，感谢您对公司的关注！

7、2026 年公司应该做出什么实际性的动作来增加投资者的信心，详细具体的产销数据从哪里可以看到？最好可以详细的给我们投资者知道。

答：尊敬的投资者，您好，2026 年公司将以务实落地举措，从以下方面推进工作：一是强化战略落地，紧扣公司“1435”战略及发展愿景，完善战略执行体系，统筹配置各类资源，层层分解任务，确保战略规划落地见效。二是坚持创新驱动，加强技术产品创新，立足机电一体化、流体技术解决方案定位，围绕四大业务板块加快技术转化，通过机电电控升级、精密铸造创新，推动产品优化迭代与轻量化升级。三是深耕市场拓展，稳固存量市场，筑牢主业竞争优势；积极开拓增量市场，聚焦重点客户和高附加值产品，持续优化客户及产品结构，保障营收稳健增长。四是全面提效降本，优化人才队伍结构，提升人均效能；全流程深化成本管控，依托精益财务管理压降运营开支；从严抓好质量管控与风险防范，加快数字化智能化转型，全面提升整体运营水平。关于具体经营业绩请您参阅公司届时披露的定期报告。感谢您对公司的关注！

8、公司目前所有研发或者中试的产品是否不具备竞争力？比如燃料电池压缩机，在性能方面也只是入门级；还有新

能源产品，电子增压器研发一直没有进展；这部分研发投入即使量产了也是低毛利率的赛道，在市场上的竞争是完全不具备竞争力的。不如抓住高参数的产品去投入研发

答：尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注和宝贵建议。公司布局燃料电池压缩机、电子增压器等相关产品，是立足行业长远发展做的前置技术储备，目前正处在研发、中试和客户验证阶段，本身就需要一定研发及市场孕育周期。公司高度重视高附加值产品对企业高质量发展的贡献，后续会进一步优化研发资源配置，同时对现有在研产品持续迭代升级，严控低效投入，全力提升整体产品竞争力和盈利水平。感谢您对公司的关注！

9、公司在 2025 年 11 月的投资者关系活动记录表中回应：公司正在与潍柴、玉柴、一汽解放动力、全柴、长安汽车、东安动力等客户开展密切合作。但是从 2025 年的前五名客户销售额中，只看到了第一（重庆长安汽车股份有限公司）为 27276.32 万元（占比 52.86%）、第二（哈尔滨东安汽车动力股份有限公司）为 3588.40 万元（占比 6.96%）；在 2020 年中对潍柴动力股份有限公司的销售额为 21182.85 万元，结果 2025 年连第二的哈尔滨东安汽车动力股份有限公司 3588.40 万元都比不上。这跟公司说的“公司正在与潍柴、玉柴、一汽解放动力、全柴、长安汽车、东安动力等客户开展密切合作”不是自相矛盾了吗？2025 年对潍柴的销售额断崖式下跌，没有给出原因，反而还说了密切合作，这个密切度相对于 2020 年来说，是大大疏远的。

答：尊敬的投资者，您好，上述所提“第一（重庆长安汽车股份有限公司）为 27276.32 万元（占比 52.86%）、第二（哈尔滨东安汽车动力股份有限公司）为 3588.40 万元”是公司在年报里披露的前五名销售客户中的关联方及销售额信息。公司目前与潍柴业务合作稳定。感谢您对公司的关注！

10、当前已完成快速样件的交付，下一步将根据客户节点推进各项工作。快速样件的交付具体是什么意思？那交付的效果是怎么样的？

答：尊敬的投资者，您好，快速样件主要用于研制阶段的设计验证，目前验证按计划正常推进中。感谢您对公司的关注！

11、2026 年公司将以务实落地举措，从以下方面推进工作：一是强化战略落地，紧扣公司“1435”战略及发展愿景，完善战略执行体系，统筹配置各类资源，层层分解任务，确保战略规划落地见效。二是坚持创新驱动，加强技术产品创新，

	<p>立足机电一体化、流体技术解决方案定位，围绕四大业务板块加快技术转化，通过机电电控升级、精密铸造创新，推动产品优化迭代与轻量化升级。三是深耕市场拓展，稳固存量市场，筑牢主业竞争优势；积极开拓增量市场，聚焦重点客户和高附加值产品，持续优化客户及产品结构，保障营收稳健增长。四是全面提效降本，优化人才队伍结构，提升人均效能；全流程深化成本管控，依托精益财务管理压降运营开支；从严抓好质量管控与风险防范，加快数字化智能化转型，全面提升整体运营水平。关于具体经营业绩请您参阅公司届时披露的定期报告。感谢您对公司的关注！麻烦明确说下是具体是哪几款高附加值产品？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，公司一直致力于新产品新市场的开拓，相关信息请关注公司指定信息披露媒体。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	无
风险提示	以上如涉及对行业发展趋势、公司战略规划、未来经营情况等内容的预测，不能视做公司或管理层对相关事项的承诺和保证，实际情况以公司在法定信息披露渠道发布的公告为准。敬请广大投资者注意投资风险。
日期	2026年5月12日