

证券代码：603107

证券简称：上海汽配

上海汽车空调配件股份有限公司

投资者关系活动记录表

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
调研人员（单位）	兴业证券 董晓彬；长信基金 陈佳彬；三井住友 刘明；民生证券 白如；渤海人寿 傅盈；上海聆泽 朱伟琪；长城资本 贡玺；华泰保兴 蔡煜；银来雨汇 刘佳；证券时报 梅双
时间	2025 年 10 月 16 日
地点	上海、浙江省嘉兴市嘉善县
上市公司接待人员	公司副总经理 戴明；董事会秘书 高明；证券事务代表 李改
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司介绍 董事会秘书介绍公司发展历程及经营情况。 二、投资者提问环节主要问题 1、我们关注到公司发布的关于燃油分配管取得重要外销订单的公告，请问在燃油分配管业务上，公司后续的业务布局是怎样的？已取得的外销业务目前的进展如何？终端客户是哪些？ 答：今年是公司燃油分配管外销业务取得突破性进展的一年。今年以来，公司燃油分配管业务陆续取得了多个外销项目的定点，这些外销项目生命周期内总销售额预计超过 5 亿元人民币。这标志着燃油分配管产品外销业务正式打开了局面，开始在国际市场上开展更广泛的竞争。

	上述定点项目的主要终端客户包括斯特兰蒂斯、通用汽车、福特汽车等最终客户，主要销售区域位于南北美和欧洲地区，这些项目在今年年底陆续交样，批产预计在 2027 年。 国际化是公司始终的发展方向，这不局限于燃油分配管业务，公司的各项业务都是如此。我们的方针始终是内销做公司发展的基石，我们矢志不渝的夯实内销业务，打牢公司业务基本面；外销是公司盈利的重要方面，在内销业务不变的情况下，外销业务打开一分局面，就意味着公司整体业务的一分增长。此次燃油分配管业务以亿元计的外销突破意味着燃油分配管业务正式走上了国际舞台，后续公司会进一步拓展内、外销业务，整合公司 30 余年积淀的客户资源和客户信任，支持公司的各项业务取得进一步的突破。我们认为，第一步突破是最困难的，只要迈出了第一步，后续就是在既定的战略上加速发展的问题了。 2、公司对车载冰箱业务的未来前景及发展规划如何？目前车载冰箱产品的业务开展情况如何？ 答：首先，车载冰箱是公司上市后开拓的第一个重点项目，也是公司战略布局的关键产品之一，我们对它是有期待的。 其次，谈一下公司开展车载冰箱业务的考虑。随着新能源汽车从“电动化”向“智能化”、“舒适化”演进，以及“户外热”持续扩容，车载冰箱有望快速步入从“高端选配”向“平权普及”的导入阶段，可能迎来消费蓝海。据行业预测，全球车载冰箱市场规模平均年复合增长率约 11.5%，并将在 2033 年达到 1400 亿元。 再次，谈一下我司车载冰箱产品的优势。基于汽车对移动生活空间的发展，以及满足驾乘极致体验的追求，我们以前瞻的系统集成思维，创新研发了真正契合车用场景的冰箱产品——集成式车载冰箱，这是“需求定义软件、软件定义系统”理念在用户体验端的有效落地和集中体现。我司的车载冰箱产品
--	---

	采用蓄冷材料（PCM）技术，可实现 25 分钟速冷、长效蓄冷但日能耗低于 1° 电，通过集成至整车热管理系统，实现结构简化与能效提升，大幅改善传统车载冰箱存在的噪音、振动、能效与废热排放问题。同时，强化产品场景化设计，拓展预约启动、离车运行、杀菌除味，冬季加热等辅助功能，提升驾乘用户体验。 最后，介绍一下目前业务开展情况。集成式车载冰箱以“速冷”、“长效”、“静音”、“节能”优势，获得主流主机厂高度认可。目前，公司首款产品已实现客户交付，并与多家潜在客户开展技术交流与业务洽谈，下一步的工作重心将聚焦产品系列建设及市场规模扩张。 3、公司的车载冰箱业务是否也会考虑国际化布局？ 答：当然。目前公司的布局是这样的，在国内，我们根据我国汽车产业的分布，在沈阳、芜湖、武汉、浙江、柳州、天津、佛山等地设有分、子公司，具备贴近客户就近向客户配套的能力。在国外，我们在墨西哥设立了第一个境外子公司，业务范围辐射南北美；在摩洛哥设立第二个境外子公司，业务范围辐射欧洲和非洲地区，我们已经建立了就近向世界大部分主要经济体供货的能力。这些都是我们可以给予车载冰箱产品的资源。依托公司成熟的全球客户基础、海外据点以及系统级的同步开发能力，国际化布局已经成为车载冰箱业务发展的核心战略之一，我们对此有清晰的路径和充分的信心。具体来说，我们的国际化将以三大优势快速推进： （1）策略清晰：依托现有客户渠道，实现产品出海。公司三十余年的整车汽车产品市场积淀，形成了良好的品牌认知与客户口碑，因此，车载冰箱将作为产品服务的重要部分，借助成熟的客户渠道，自然导入全球车型平台。 （2）能力扎实：成熟的海外据点具备就近配套与快速响应能力，我们将以墨西哥子公司辐射北美与南美市场，以摩洛哥
--	--

	哥子公司辐射欧洲与非洲市场，并持续构建新品面向全球主流汽车市场的供货与服务能力，这意味着，我们能响应来自全球的客户需求，提供从技术交流、同步开发到快速交付的全流程服务。 （3）路径明确：以“系统集成”优势，参与全球车型的前沿定义。我们提供的不是孤立的冰箱硬件，而是可以与整车热管理深度集成的软硬件结合的车载场景的产品方案，带动行业变革的产品价值。 对于未来市场对高品质车载冰箱的需求，我们会持续拓展“软硬结合、系统集成”的能力基础和核心优势，将车载冰箱业务打造成公司在全球市场中的一张靓丽名片，为全球消费者带来更丰富、更高品质的驾乘体验。 4、公司摩洛哥子公司的建设进度如何？未来规划如何？ 答：我们摩洛哥子公司的选址位于摩洛哥丹吉尔市，丹吉尔距离西班牙最短直线距离 14 公里，与欧洲咫尺相隔。我们设立摩洛哥子公司的目的首先是满足欧洲客户的供货需求，其次是开拓非洲的广阔市场。截止目前，我们已经取得雷诺汽车的定点，并以绿地工厂与其他主机厂开展业务交流，我们摩洛哥子公司能够做到建成即投产，我们也在努力在建设期内即为我们的摩洛哥子公司储备更多的业务。 我们计划在今年年底、明年年初启动摩洛哥子公司厂房建设，希望在 1 年内建成。
附件清单（如有）	
相关提示	调研内容均不涉及公司内幕信息及相关未披露的重大事项信息。内容涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。