

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：2026-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	中金公司：万家基金、中金资管、泉果基金、新华基金、淡水泉投资、景林投资、汉和资本、世诚投资、硅谷天堂、East Capital 等。	
时间	2026年6月3日	
地点	中金公司策略会地点（上海）	
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：谢坤	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、证券事务代表谢坤介绍公司情况</b></p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>	

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、公司如何应对原材料价格波动问题？**

**回复：**公司密切关注各种原材料价格走势，对原材料采购实施集中采购、招标采购和多频次采购，制定合理的采购计划，降低采购成本，在原材料价格较低时，适当建立库存。另外通过海外销售合同约定、新材料试验应用以此来应对原材料价格波动风险。

### **2、公司海外主要供应的产品有哪些？海外主要有哪些客户？海外营收的增长是否有可持续性？**

**回复：**目前公司主要向海外供应的产品是涡壳和排气歧管。海外主要客户有博格华纳、盖瑞特、康明斯、通用、福特等 50 多家。

公司依托海外生产基地龙泰汽车部件（泰国）有限公司，积极布局海外市场，拓展海外客户，同时，销售产品逐步向新能源热管理领域拓展，目前看来海外营收的增长还是具有可持续性的。

### **3、公司新能源热管理板块产品分为哪些类别，有何特点？**

**回复：**目前公司新能源热管理产品主要分为电子泵系列和温控阀系列两大类。

电子泵系列产品实现平台化研发量产，搭建功率 8W 至 40kW、电压 12V 至 4kV 的全谱系产品矩阵，具备出色的技术适应性与系统集成能力。

温控阀系列产品采用定制化研发模式，依托按需定向开发的产品思路，可灵活匹配不同客户的整车温控配套需求，产品品类丰富、适配场景多元。

### **4、新能源汽车一般需要几个电子水泵？主要用在哪里？**

**回复：**目前每台新能源汽车普遍配备 2-5 只电子水泵，具体数量与车型定位和技术配置密切相关，主要运用在汽车的电机、电控和电

池上。

**5、公司热管理系统集成模块由哪些产品构成？**

**回复：**公司热管理系统集成模块采用高度模块化设计，融合电子泵、电子水阀、导流板、膨胀水壶、多通阀、控制阀及线束等组件于一体，显著优化了系统架构，在降低整体重量、提升系统可靠性与装配效率方面表现卓越。

**6、公司热管理集成模块产品的市场竞争力如何？**

**回复：**目前公司汽车热管理集成模块产品竞争力源于系统性的“集成化”设计理念，实现了对传统多部件方案的替代。此举提升了装配效率与空间利用率，优化整体系统性能。这不仅是技术的升级，更是对产业价值的重构——为客户带来效率、空间与性能的全面增益。当前，这一优势正转化为市场成果，多个项目进入放量周期，规模效应逐步释放。

展望未来，公司将持续深化集成模块产业链与价值链，构筑深厚的技术护城河，推动公司从核心部件专家到系统方案解决商的战略转型。

**7、当前液冷服务器匹配 CDU 有哪几种方式？**

**回复：**现阶段液冷服务器配套 CDU 主要分为机架内（In Rack）、行级（In Row）两种匹配方式。公司针对两类配套场景均有电子液冷泵产品适配方案。

**8、目前在服务器液冷市场中，主要存在哪些技术路径？公司主要研发技术方案是什么？**

**回复：**在服务器液冷赛道，冷板式液冷、浸没式液冷与喷淋式液冷已构建起三大核心技术范式，成为行业公认的主流演进方向。

公司深耕该领域，锚定冷板式液冷为核心技术主轴，依托成熟技术积淀形成差异化竞争优势；同时以战略前瞻视角布局浸没式液冷技术，正系统性推进深度研发攻关，加速技术成果的场景化赋能与商业化落地，构建全维度技术布局与应用生态。

**9、服务器液冷市场前景如何，公司如何参与竞争？**

	<p><b>回复：</b>面对 AI 算力爆发带来的数据中心热管理挑战，服务器液冷技术已成为高算力密度场景下的关键基础设施。全球超大规模云服务商资本开支持续高增，国家“东数西算”工程与“十五五”规划红利持续释放，全国一体化算力网加速落地，共同推动行业迈入上行周期。</p> <p>公司依托液冷泵自研技术与规模化交付能力，深度绑定国内外头部客户。此外，公司正积极推进热管理集成模块研发、推广与迭代，致力于为客户提供从核心部件到系统级的一体化、高效率液冷解决方案，持续驱动数据中心向更高密度、更绿色低碳的未来演进。</p> <p><b>10、公司未来的分红规划是怎么样的？</b></p> <p><b>回复：</b>公司将继续以稳健的、可持续的分红政策为导向进行利润分配，从目前公司的经营情况及资金状况出发，公司有意愿也有能力在兼顾业务发展的同时为广大投资者提供稳定的回报。</p>
附件清单（如有）	
整理日期	2026 年 6 月 3 日