

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：2026-008

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（电话会议）	
8月3日晚上参与单位名称及人员姓名（线上）	长江证券	张永乾、卞曙光
	国信证券	张浩冉、杜杨
	中信建投	何人珂
	财达证券	向正富
	东海证券	张然、任晓帆
	中银国际证券	刘航
	中金公司	王凯
	建信基金	刘汉思
	泉果基金	余海洋、刚登峰、钱思佳、周琳
	南方基金	萧嘉倩
	鹏华基金	李韵怡、张卓然
	财通基金	蒋中煜
	金鹰基金	于特
	华安基金	蒋璆
	宏利基金	刘尊钰
	兴银基金	凌展翔
	中航基金	王森、高丰臣
	招商基金	邹俊之、贾仁栋
	银河基金	于嘉馨、孙啸
	西部利得	李铭全

中银基金	刘腾、杨庆运
平安基金	李严、季清斌、曾嘉诚
博时基金	谢泽林、谷建宏
银华基金	石磊
泓德基金	时佳鑫
汇泉基金	周晓东
长盛基金	张君平
泰信基金	曲奕丞
国寿安保基金	杨程健、闫阳
金之灏基金	黄俊斌
东海基金	邵炜、戴能
光大保德信基金	谢东
交银基金	邓皓文
民生加银基金	汤馨妍
全天候私募	曾雨、蔡淇丞
碧云资本	高新宇
华夏未来资本	褚天
汇添富资本	花秀宁
东方资产	谢晨
华泰资产	普绍增
灏象资产	孙方达
源乐晟资产	朱佑宪
名禹资产	王友红
理成资产	陶然
华美国际	齐全、王书伟、蔡林霖
磐厚投资	胡建芳
招银理财	于璐僮
暖逸欣私募	郭艳红
敦和资管	范时昊

8月4日下午参与 单位名称及人员 姓名（线下）	望正资产	马力
	巨杉资产	李超帆、何川
	招商信诺资产	刘延波
	鹏举投资	唐霄鹏
	从容投资	张利斌
	丹羿投资	张昭丞
	彤源投资	尹力、薛凌云
	世诚投资	倪瑞超
	海宸投资	潘灏
	凯丰投资	范慧华
	兴业期货	戴启明
	陆家嘴国际信托	江坤
	怀德医疗	吴秋如
	德汇集团	张英杰、李荣昌
	个人投资者	王凯
8月4日下午参与 单位名称及人员 姓名（线下）	长江证券	张永乾
	浙商证券	陈俊韬
	国海证券	王海飞
	景顺长城基金	林昕阳
	嘉实基金	康凯
	中银基金	张欣仪
	长江养老	邱长伟
	国泰基金	陈逸鲲
	交银基金	邓皓文
	大成基金	孔祥
	申万菱信	徐瑞茜
	华安基金	倪文凡
	万家基金	郑中天
	太保资产	卢艳红

	新华基金 梁文博 东吴基金 周磊 鑫元基金 张咏 中庚基金 王阿涛 浙商资管 陈一 泉果基金 余海洋、周琳 德邦基金 袁之漆 华商基金 商家宁 宏利基金 刘尊钰 彤源投资 尹力 国信自营 肖彬 开源自营 王镇涛 巨杉资产 蓝爱 从容投资 张利斌 寰宸私募 蔡淇丞、王富生 磐厚投资 何建苑 建信养老 王国信 九方智投 林子尧、杨凡雷 浩期资产 肖滨 个人投资者 王常雷、朱溢慧、贺艳锦、沈丝丝等
时间	2026 年 8 月 3 日—8 月 4 日
地点	子公司安徽航逸科技有限公司（以下简称“航逸科技”）会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、新能源业务运营总监：孙凯 副总经理、董事会秘书：谢国楼（线上） 子公司航逸科技总经理：向晓东 证券事务代表：谢坤（线上）
投资者关系活动主要内容介绍	一、副总经理、董事会秘书谢国楼介绍公司情况 飞龙汽车部件股份有限公司（以下简称“公司”“飞龙股份”）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。

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，并积极拓展海外市场；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。

目前公司拥有国家级企业技术中心，分别成立上海、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、子公司航逸科技总经理向晓东介绍航逸科技情况

航逸科技位于安徽芜湖鸠江经济开发区，成立于 2025 年 7 月，注册资本 5,000 万元人民币。该公司专注于数据中心、风光储能及充电桩等领域的非车用液冷泵研发、生产与销售，聚焦 IDC 液冷循环泵核心产品。

目前，该公司产品覆盖 13W 至 40kW 功率范围的全系列解决方案，包括节点冷却(LAAC)、模块化侧挂式(Side Car)、机架内(In Rack)及行级(In Row)CDU 液冷泵应用。依托飞龙股份热管理技术领域 70 余年积累，航逸科技致力于成为液冷泵的技术引领者，并立志发展成为全球 IDC 液冷泵领域的核心供应商。

三、投资者互动问题解答

1、公司电子泵产品未来的增长点在哪哪些方面？

回复：当前公司电子泵系列产品依托新能源汽车热管理领域成熟的客户基础，应用边界持续拓宽。除汽车行业外，产品逐步落地服务器液冷、IDC 数据中心液冷、充电桩液冷、机器人、通信基站、氢

	能、储能、工业装备、低空经济、核聚变等新兴领域，具备广阔的增长空间。 2、公司进军民用液冷泵市场的核心逻辑是什么？ 回复：当前汽车领域电子泵产品技术体系已趋于成熟，行业竞争相对激烈；而民用液冷场景对产品寿命、能耗、轻量化、稳定性要求更高，技术壁垒更强。 公司立足新能源汽车领域深厚研发积淀，凭借行业先发优势深耕民用液冷泵赛道，基于客户实际应用场景开展定制化产品适配开发，精准契合客户核心诉求。 3、液冷领域电子水泵替代趋势及方案切换原因是什么？ 回复：结合当前市场走向与客户落地方案来看，液冷散热已是行业主流发展趋势，伴随设备算力、功率持续升级，大功率液冷的适配需求愈发明确。目前行业正逐步以电子水泵替代传统机械泵，核心原因是机械泵在大功率运行条件下存在明显短板，具体问题主要有四点： （1）体积大、运维更换难度高：设备功率越大，配套机械泵的重量、体积就越大，尤其在海外项目场景中，设备拆装、更换维保的操作难度极高，不利于规模化部署与后期运维； （2）寿命较短：需要在使用过程中更换动密封； （3）存在滴液隐患：传统机械泵运行易出现滴液、渗液问题，会直接造成 CDU 内部温、湿度失衡，破坏设备运行环境的稳定性，存在设备故障风险； （4）附加热负荷较高：机械泵电机运行存在 3%-5%的效率损耗，损耗功率会全部转化为热能，额外增加 CPU 等核心器件、CDU 设备以及整体机房的散热压力，拉高整机运行能耗。 4、公司服务器液冷领域产品电子水泵的核心优势是什么？ 回复：公司深耕服务器液冷领域，围绕客户不同实际应用场景开展定制化产品开发，打造具备体积小、寿命长、重量轻、耗能低、可操作性强等特性的产品，并通过技术与服务的双重精进，为终端客
--	--

	户持续创造价值，实现深度赋能。 5、目前公司民用领域业务进展如何？ 回复：目前公司民用领域（包括商用液冷业务）正在有序开展，相关液冷泵产品已通过认证和审核，部分客户部分项目实现小批量订单落地。后续若有订单规模达到信息披露标准，公司将及时履行信息披露义务。 6、公司液冷领域产品开发验证流程及开发周期情况如何？ 回复：公司液冷领域产品开发需经过完整的验证流程，主要包含概念设计、样机测试、单体性能测试、产线测试等核心环节。 同时，产品成熟度验证可实现多环节并行推进，完整开发落地周期约 1 年。 7、液冷领域海外市场前景如何？ 回复：海外液冷市场整体前景广阔、增长确定性强。随着 AI 算力快速迭代升级、机房能耗与散热标准持续提升，叠加低热耗、高算力的行业发展要求，北美头部云厂商及高端算力芯片企业正大规模布局适配液冷技术的 AI 数据中心，持续推进液冷方案落地替换。 8、公司液冷领域的总体产能是否充足，能否支持液冷业务的快速增长？ 回复：前期产品需求量较小，依靠柔性加工装配线即可满足前端业务交付需求，目前公司正全力推进产线自动化升级，为后续大批量生产提前布局。产线自动化改造主要有两大目的，一是统一生产标准、保障产品品质稳定性，二是加快生产节奏与提升交付效率。 公司液冷领域电子泵现有产能可充分支撑液冷业务的快速发展需求，后期会根据客户的需求情况，适时进行调整增加。 9、公司与液冷领域同行业竞争有哪些优势？ 回复：目前公司在液冷领域拓展主要有以下三点优势： （1）先发优势。液冷领域产品从研发送样到客户认证通过，周期约 1-2 年。公司凭借先发优势，将技术领先转化为客户资源，从而构建更深的护城河；
--	--

(2) 客户优势。目前公司在服务器液冷领域已与 HP 项目、英维克、台达电子、三河同飞、申菱环境、施耐德等 40 多家行业领先企业建立紧密合作关系；

(3) 迭代优势。公司液冷领域产品已开始小批量生产，下一代产品开发已开始逐步落地。

10、公司液冷领域在手订单披露标准如何？

回复：公司在严格遵照法律法规和交易所业务规则下，对民用领域业务产品订单和客户披露原则是：若单一客户所签订协议或合同金额达到或超过上一年经审计的整个新能源产品业务营收的 10%，则单独公告披露。若达不到标准，则在定期报告、互动易和公司官网显示。

11、目前公司液冷领域在手订单是否达到披露标准？

回复：当前液冷领域在手订单属于小批量阶段，暂未达到披露标准，因此未单独公告。后续若有订单规模达到信息披露标准，公司将及时履行信息披露义务。

12、公司未来在服务器液冷领域的发展方向是什么？

回复：公司聚焦客户需求与项目研发，以提升效率为导向，积极推广并迭代液冷领域产品，致力于提供更高效、更集成的液冷解决方案，不断提升服务器液冷产品的兼容性与竞争力。在稳固国内市场的同时，公司正通过台湾客户向海外服务器液冷市场拓展。

13、公司电脑终端液冷进展如何？

回复：随着电脑功率增大和产品小型化趋势，竞技类主机已开始采用液冷降温方案。公司积极布局电脑终端液冷新兴蓝海市场，适配竞技主机小型化高功率散热需求，研发小型高性能液冷泵，稳步推进客户接洽与产品测试落地。

14、公司海外营收的增长是否有可持续性？

回复：公司以海外生产基地——龙泰汽车部件（泰国）有限公司（简称“龙泰公司”）为依托，积极开拓海外市场，不断巩固并拓展海外客户资源，同时稳步推进在汽车领域与民用领域的市场布局。目

	前看来海外营收的增长具有可持续性。 15、公司未来发展战略是什么？ 回复：基于行业发展趋势及公司战略远景，公司构建了清晰的增长曲线矩阵： （1）持续稳固车端热管理业务，以电子泵及温控阀系列为核心，向热管理集成模块与系统方案解决商升级； （2）以龙泰公司为战略支点，拓展东南亚、中亚等海外业务，深化全球化市场布局； （3）拓展热管理技术新兴应用领域；将热管理技术应用场景从汽车延伸至服务器液冷、数据中心（IDC）液冷等高科技领域，并已进入逐步批量供货阶段； （4）布局个人电脑（PC）液冷新兴蓝海市场，适配竞技主机小型化高功率散热需求，研发小型高性能 PC 液冷泵，稳步推进客户接洽与产品测试落地； （5）推进热管理技术与前沿产业深度融合，构建集成化供应链，打造面向新质生产力的长期增长引擎。
附件清单（如有）	
整理日期	2026 年 8 月 4 日