

证券代码：603158

证券简称：腾龙股份

公告编号：2025-057

常州腾龙汽车零部件股份有限公司

关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、本次业绩说明会召开情况

常州腾龙汽车零部件股份有限公司（以下简称“公司”）2025年半年度业绩说明会于2025年9月16日15:00-16:00在进门财经（<https://s.comein.cn/phqyftwi>）以网络平台在线交流的形式召开。公司董事长蒋学真先生，总经理李敏先生，财务总监徐亚明先生，董事会秘书蒋森萌先生出席本次说明会，就公司2025年半年度业绩说明会具体情况与广大投资者进行了沟通交流。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会上，投资者提出的主要问题及回复如下：

（一）今年上半年，公司目前主要业务的开展情况？上半年净利润同比下滑，主要原因是什么？

公司热管理产品占比 60%以上，其中新能源业务增量明显，2025 年 1-6 月公司新能源车热管理产品实现收入 68,071 万元，占热管理系统收入比例为 55.42%。报告期内公司获得新项目定点 138 个，其中新能源项目 112 个，为后续快速发展打下坚实基础。整体上，目前公司产能储备充足，利用率较高，各项业务稳定运营。

今年上半年公司毛利率同比出现下滑，主要原因包括：主要客户年度降价要求带来一定压力，同时公司内部降本措施的效果显现存在一定滞后；此外，部分高毛利产品对应的整车销量同比有所下降，对毛利结构带来阶段性影响。为积极应对上述挑战，公司已系统性推动多维度降本行动，涵盖制造环节、工艺技术优化和供应链整合等方面。目前，相关高毛利车型销量已实现环比回升，预计将对后续毛利率修复提供支撑。在当前竞争日益激烈的背景下，公司始终致力于实现“世界级质量、中国式成本”的战略目标，通过持续创新和全价值链优化，不断

提升产品竞争力与盈利水平，为投资者创造长期稳定的回报。

(二)公司未来主要资本开支情况，当前进展及主要资金来源？

公司现阶段的核心资本开支集中于马来西亚工厂与摩洛哥工厂的建设。(1) 马来西亚工厂：作为公司前次非公开发行的募投项目，其主要资金来源于募集资金。项目目前按计划推进，建设进展顺利；(2) 摩洛哥工厂：是公司在北非地区的重要战略布局，主要服务于已在当地建厂的欧洲主机厂客户，同时作为波兰工厂的产能补充。该项目计划以自有资金投入，目前已完成工厂选址工作。

(三)公司海外业务发展情况，新建工厂什么时候开始量产？

公司持续积极推进全球化战略布局，海外业务已成为增长的重要引擎。目前，欧洲、东南亚及北非生产基地建设与客户拓展进展顺利，产能释放节奏清晰，为实现中长期收入与利润增长奠定基础。

1. 波兰工厂：欧洲区域核心生产基地，已进入快速成长期

波兰工厂作为公司全球化战略的关键支点，定位服务欧洲主流客户，全面提升本地化服务与快速响应能力。当前业务进展显著：

1) 热管理空调管路产品目前批量供应沃尔沃、Stellantis 等重点客户，新项目数量稳步提升，并新增雷诺等重要客户；

2) 集成模块类产品已实现批量交付，2024 年产量约 4 万套，根据客户需求预测，今年产量将继续提升。公司已做好产能准备，保障后续订单高质量交付。

此外，公司将进一步推进波兰工厂全产业链建设，持续优化成本与交付效率。

量产计划：波兰工厂目前已进入规模化量产阶段，依据现有订单储备，预计今年起产能将持续爬坡，未来三年将成为公司海外收入及利润的重要贡献点。

2. 马来西亚基地：聚焦东南亚市场，新建产线增强区域覆盖

马来西亚目前以现有工厂支持本地客户，包括宝腾等主流主机厂。为更好把握东南亚市场增长机遇，公司正在建设新的生产基地，未来将重点扩产铝管及空调管路总成产品，形成辐射东南亚的综合供应能力。

量产计划：新生产基地预计于 2026 年实现投产，逐步提升产能利用率，为客户提供更高效、稳定的产品配套服务。

3. 摩洛哥基地：布局非洲与欧洲市场，目前处于筹建阶段

摩洛哥生产基地目前正处于前期筹建中，目标客户包括 Stellantis、雷诺等全

球品牌，并积极拓展其他主机厂项目，持续完善项目储备。该基地将有助于公司进一步贴近客户、降低贸易壁垒、提升区域市场竞争力。

量产计划：预计 2026 年底初步建成并具备试产条件，具体量产进度将随客户项目节奏逐步推进。

(四)公司未来主要业绩增长点是什么？

公司整体坚持“持续加速新能源化转型，坚定推行国际化战略，提升综合竞争能力”的经营策略。

1. 产品与技术布局

公司以热管理业务为基本盘，持续拓展产品矩阵与应用场景。在汽车空调管路稳定贡献收入的基础上，公司近年来成功实现电子水泵、板式换热器、温压传感器、热管理集成模块等关键产品的技术突破与产业化落地，实现沿产业链的多元化布局。空调胶管产品已完成性能检测与小批量生产验证，获得部分主机厂认可，目前正按客户标准进行最终检测，预计将逐步放量。

公司积极把握技术迭代趋势，已实现从发动机胶管向汽车空调胶管领域的拓展，并基于在冷媒领域的积累，持续推进液冷系统胶管产品的研发与应用延伸。此外，公司在汽车电子领域积极投入，不断强化研发创新与项目储备，为中长期成长提供持续动力。

2. 客户方面

公司依托现有核心客户资源，持续拓展新能源车企及传统主机厂客户，积极推进项目定点和量产交付。目前已与诸多主流车企建立稳定合作关系，部分新产品已获得供应商资质认可，未来将逐步提升单车价值量与客户渗透率。

3. 市场方面

公司坚定推进国际化布局，同步发力国内与海外两大市场。依托已建成的海外生产基地及在建产能，公司稳步推进本地化生产与供应链建设，旨在实现全球范围内的订单响应与成本优化。国际化战略不仅有助于分散区域风险，更可提升品牌影响力与国际市场份额，支持公司向具有全球竞争力、品牌美誉度和创新能力的汽车零部件企业持续迈进。

4. 创新驱动与效率提升

公司持续加大研发投入，注重技术集成与系统化解决方案能力建设，同时通

过智能制造和精益管理提升运营效率和盈利能力，为实现高质量增长奠定基础。

(五)服务器液冷领域的进展及规划？

公司积极探索非车用领域热管理应用，拓宽发展赛道。经过 20 余年发展，公司已成长为汽车热管理领域的头部企业，拥有完善的供应链、产品矩阵和技术储备，建立了较强的综合竞争能力优势，在此基础上，公司积极拥抱新兴领域，探索非车用领域热管理产品及解决方案的应用，正逐步开拓应用于数据中心、储能等领域热管理产品的研发与生产。

今年上半年，公司实现电子水泵产品及橡胶管、尼龙管产品分别用于数据中心和储能电柜领域液冷产品的小批量供货，未来公司将持续不断探索新的发展方向，为公司长远可持续发展奠定基础。

经公司董事会决议，拟投资 5000 万元在常州市设立全资子公司，专门从事应用于储能、服务器等领域液冷相关零部件及产品的研发、生产与销售。以顺应产业发展趋势，充分发挥公司在热管理领域的技术积累与产业化优势，推动业务从汽车领域向非汽车领域战略延伸，提升公司整体盈利能力和竞争力。

(六)公司在汽车电子领域目前进展如何？

在智能充电领域，子公司麦极客具备较强的技术研发实力，实现了无线充电 Qi 协议从底层到顶层的全栈自研，并兼容华为、小米等主流私有快充协议，产品性能与适配能力处于行业先进水平。去年该业务首次实现产值突破亿元，当前在手订单储备充足，客户认可度持续提升，为后续放量增长奠定坚实基础。

在车载冰箱方面，公司已完成年产 10 万台的生产线建设与专用实验室搭建，并成功获得福田戴姆勒两款商用车型的项目定点，预计今年底可实现批量投产与销售交付。与此同时，公司积极推动乘用车市场定点储备，并加速海外市场拓展，目前已与多家欧洲主机厂接洽推广，产品体验及解决方案获潜在客户高度评价。

特此公告。

常州腾龙汽车零部件股份有限公司 董事会

2025 年 9 月 17 日