

证券代码： 002328

证券简称：新朋股份

## 上海新朋实业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	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月8日(周五)下午 15:00~17:00
地点	公司通过“全景·路演天下”(http://rs.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长宋琳 2、董事兼总裁沈晓青 3、董事、副总裁兼董事会秘书李文君 4、董事兼财务负责人周阳 5、独立董事程博
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、液冷业务进行的如何，盈利没有？</b> 答：感谢您的关注，公司具体经营情况请关注公司的定期报告，谢谢！ <b>2、液冷纯水业务有专利吗</b> 答：感谢您的关注，公司会维护自身权益，及时对知识产权进行保护和申请，谢谢！ <b>3、能否公布通过了那些大厂验证</b> 答：感谢您的关注，公司会在定期报告中对相关业务进行详细阐述，请关注定期报告。谢谢！ <b>4、公司通道式液冷板占比液冷产品比重多少</b> 答：感谢您的关注，请关注公司定期报告。 <b>5、您好，我注意到贵公司2024年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并提供视频回放。近年来监管机构持续倡导上市公司加强投资者关系管理，鼓励通过数字化手段提升沟通质量与信息披露透明度。基于此，请问贵公司在2025年的业绩说明会中，是否考虑采用视频直播并提供会后回放，以提升信息获取的便利性与透明度？此外，是否计划引入线上视频交流机制，在问答环节通过视频方式回应投资者关切，增强互动效</b>

**果并更好契合监管导向？**

答：感谢您的关注！公司 2025 年度业绩说明会仍以文字互动方式开展，公司已收到您的建议，我们将结合公司实际情况积极研究考虑，不断优化投资者沟通渠道和交流方式。谢谢！

**6、2026 年公司预计液冷机柜产量多少台**

答：感谢您的关注，请关注公司定期报告。

**7、请问公司有没有市值管理？泰国的三期厂房什么时候开建？目前泰国订单情况如何？**

答：感谢您的关注，截至目前公司还没有市值管理的计划，泰国基地作为公司海外主要生产基地，二期厂房正在建设过程中，公司会在定期报告中披露项目建设情况，请关注公司定期报告。谢谢！

**8、公司目前 5-7 月是否有新的订单开展 大厂验证是否通过**

答：感谢您的关注，您所说的业务是每个公司在生产经营中的正常业务环节，具体经营情况应关注公司的定期报告，谢谢

**9、请问 2026 年公司液冷机柜和液冷板出货量预计产量是多少？做为主业转型公司，能否及时公告股民？**

答：感谢关注，具体业绩情况请关注公司定期报告。

**10、请问 1-4 月液冷业绩多少，预计 26 年全年液冷占比多少啊**

答：感谢您的关注，建议您关注定期报告，公司的制造能力是支撑公司在液冷及储能领域发展的核心支持力，在数据中心的增长需求下也是具有良好的商业前景，谢谢！

**11、预计液冷和储能什么时间节点能取代传统业务**

答：感谢您的关注，无法给予准确的时间，业务的成功需要多重因素的配合与经营，请关注公司的定期报告，谢谢

**12、请问公司转型新的赛道做液冷和储能，是否有依托特斯拉和英伟达的供应体系布局并落地实施，国内的宁德时代和 deepseek 的快车道是否在布局？**

答：感谢您的关注，公司的液冷业务一直致力于和国内外最优秀的公司合作，公司目前未有英伟达的供应链落地，公司的客户信息不便于对外详细披露，经营情况可参见公司的定期报告，谢谢

**13、公司 2025 年新能源汽车零部件营收下滑严重，在 2026 年公司有哪些举措进行应对？有哪些新的业绩增长点？**

答：感谢您的关注，汽车市场仍是新能源业务最具发展潜力，公司仍将积极开拓整车厂的新能源业务；同时也将利用自己的专业技术特点寻找潜在的合作业务对象以提高效率以及增加效益。请注意投资风险，谢谢！

**14、董事长您好，请教个问题：公司多位高管及您本人均具备深厚金融专业背景，但目前传统汽车零部件主业持续下滑，股价长期低迷、市值常年停滞。请问管理层坐拥专业金融与投资优势，为何未能充分借力赋能公司转型升级、提振主业与做大市值？行业环境已巨变，不能一直吃老本。恳请核心管理层把握干事创业黄金时期，聚焦经营提质、业务转型、液冷储能第二曲线布局及市值管理，拿出切实举措，给投资者和员工信心与交代。**

答：感谢您的关注，上述建议公司管理层会认真研究并报董事会予以考虑，谢谢

**15、公司加大在液冷领域的投入，未来是否有考虑并购相关领域标的，提升公司在液冷领域的竞争力？**

答：感谢您的关注，依托公司产业研发中心开拓研发各类液冷机柜产品，将持续加大在液冷领域的研发投入，截止目前暂无相关领域并购计划，谢谢！

**16、公司液冷已通过英伟达认证、与格兰富合作，请问目前已落地 / 小批量 / 测试中的重点客户清单（含国内云厂商、国际巨头）、对应订单规模与交付节奏？2026 年液冷营收与毛利率目标？**

答：尊敬的投资者您好！非常感谢您对公司在 AI 液冷领域布局的密切关注与高度认可。

公司高度重视液冷数据中心相关业务的发展，目前相关产品研发与市场拓展工作正在有序推进中。1) 在客户合作方面，公司持续与行业内多家优质企业保持积极的技术交流与商务对接(包括与部分国际头部企业的间接合作验证)。关于您提到的具体客户名称及订单详情，因涉及商业机密且暂未达到法定信息披露标准，公司不便在互动平台逐一披露，敬请谅解。2) 针对外部合作，正如公司前期所公告的，我们已与全球水泵龙头企业格兰富签订了合作备忘录，双方将围绕数据中心液冷技术创新与全球化市场拓展展开深度协同，这将显著提升公司在液冷领域的核心竞争力。3) 关于液冷业务的未来业绩目标，公司管理层抱有充分信心，并将其视为未来重要的业绩增长引擎之一。但在相关财务数据未达到披露标准前，恕无法给出具体指引。待符合条件时，公司会严格按照规定及时履行信息披露义务。请注意投资风险，谢谢！

**17、传统燃油车收缩下，公司在特斯拉、理想、蔚来、小鹏的订单获取与认证进展？新能源电池壳体 / 热管理结构件量产良率与爬坡节奏？**

答：感谢您的关注，公司在年度报告中也对新能源业务渗透占比升高进行了阐述，公司一直都在寻求新的客户或业务机会，但市场竞争激烈，经营情况还请参见公司的定期或临时公告，谢谢。

**18、公司在 2025 年 11 月和格兰富水泵签订合作备忘录，目前已经过去半年，双方是否已经开展合作或者有实质性进展？**

答：感谢您的关注，公司与格兰富已于 2025 年 11 月 8 日披露《关于签订合作备忘录的公告》（2025-028 号）。公告中已完整披露合作背景、合作意向及核心风险提示，并明确说明合作备忘录仅为意向性约定，具体合作落地、实施进度及效果均以后续正式协议为准，公司将严格按照规定履行后续审批及信息披露义务。请关注公司相关公告，谢谢！

**19、公司提出“液冷 储能 创投”三大引擎，2026 年三大业务营收占比目标？如何与精密制造主业形成技术 / 产能 / 客户协同？**

答：感谢您的关注，2026 年度尚未结束，目前无法准确估计，建议您关注定期报告，公司的制造能力是支撑公司在液冷及储能领域发展的核心支持力，在数据中心的不断增长需求下也是具有良好的商业前景，谢谢

**20、液冷走冷板 浸没双路线、储能绑定特斯拉、创投聚焦半导体，请问差异化竞争优势、中长期市场份额目标、潜在风险应对？**

答：感谢您的关注，市场竞争千变万化，公司唯有聚焦自身的长处并将其做强，同时对业务风险按照规则进行处理，谢谢

**21、2026 是转型关键年，公司在液冷 / 储能扩产、研发投入、泰国基地**

**建设的核心规划与关键里程碑？资金来源与资本开支计划？**

答：2026 年公司将继续围绕液冷、储能等新兴业务及泰国生产基地建设等重点项目深耕发力。在研发与扩产上，公司将紧跟市场需求与客户订单节奏进行动态调整；在资金与资本开支上，将秉持审慎高效的原则，统筹自有资金及多元化融资渠道予以保障。具体的项目进度及财务数据敬请关注公司后续发布的定期报告及相关公告。请注意投资风险，谢谢！"

**22、一季度液冷龙头英维克利润大减，且大量汽车零部件上市企业均转型液冷行业，说明液冷行业很卷，红海一片。那么公司从 24 年以来一直强调转型液冷行业，请问公司主要有那些方面的底气和策略，以有信心在众多同行中脱颖而出？**

答：感谢您的关注，公司在 2025 年度报告中对业务的承继和发展做了阐述，主要是公司在相关行业经营多年具有良好的延展性，公司布局较早，同时公司在国内外皆提供产品与服务有利于客户的多重选择，详细可参见年度报告，谢谢。

**23、国内的订单有了吗**

答：感谢您的关注，公司已于 2026 年 4 月 28 日披露《2025 年年度报告》和《2026 年第一季度报告》，公司在定期报告中详细披露公司业务情况，您可以参考相关定期报告。请注意投资风险，谢谢！

**24、请问公司通过金浦基金布局了大量半导体设备、芯片、封测类企业，在 4-5 月这波半导体大涨行情中，公司对应持仓新增浮盈大概多少？后续有没有明确的减持退出、兑现利润的时间表？**

答：感谢您的关注，上述项目受资本市场波动影响较大，具体对公司的影响请关注公司定期报告中披露的相关数据，公司目前整体投资符合预期。后续将由基金管理团队根据市场情况进行相关操作，谢谢！

**25、液冷项目和储能项目的进展，是否计划搭上英伟达的顺风车**

答：感谢您的关注，依托公司产业研发中心开拓研发各类液冷机柜产品，将持续加大在液冷领域的研发投入，截止目前暂无英伟达相关业务，谢谢！"

**26、董事长好，公司将液冷作为新的业绩增长点，目前公司对液冷研发是否有在重点投入？**

答：感谢您的关注，液冷作为公司的重点产业在研发业务投入上也是不遗余力的，更欢迎广大人才投出简历参与公司项目中来，谢谢

**27、液冷 4 月份产能利用率怎么压抑**

答：感谢您的关注，您的问题不清晰，建议您关注定期报告

**28、公司液冷和储能业务进展如何**

答：感谢您的关注，依托公司产业研发中心开拓研发各类液冷机柜产品，将持续加大在液冷领域的研发投入，请查看公司于法定信息披露媒体披露的公告。感谢您对公司的关注！

**29、请问沈总，贵公司与北京智算中心的液冷项目订单进展如何？**

答：感谢关注，截止目前暂无与北京智算中心液冷项目相关订单，关于公司业务的详细情况，请您以公司在指定媒体披露的公告及定期报告为准。谢谢。

**30、液冷业绩增长了吗？**

答：感谢您对公司的关注，谢谢！

**31、今天这样的股价表现？宋总怎么看，让投资者怎么有信心啊。**

答：感谢您的关注，资本市场受多重因素影响，谢谢

**32、后续是否会依托创投布局，加深半导体、AI 算力领域的产业协同？**

答：感谢您的关注，公司的投资团队是专业化运作也会同时与公司的制造能力进行协同，具体情况可参见公司的定期报告阐述，谢谢

**33、公司和格兰富的合作落地节奏如何，什么时候能够形成实质营收贡献？**

答：感谢您的关注，公司与格兰富已于 2025 年 11 月 8 日披露《关于签订合作备忘录的公告》（2025-028 号）。公告中已完整披露合作背景、合作意向及核心风险提示，并明确说明合作备忘录仅为意向性约定，具体合作落地、实施进度及效果均以后续正式协议为准，公司将严格按照规定履行后续审批及信息披露义务。请关注公司相关公告，谢谢！

**34、目前液冷产品认证推进进度如何，今年能否落地批量商业化订单，现阶段核心合作客户包含哪些？**

答：感谢您的关注，今年尚未结束，建议您关注公司的定期报告，谢谢

**35、2025 年分红啥时候开始？**

答：感谢您的关注，公司定于 2026 年 5 月 20 日召开 2025 年度股东会审议 2025 年利润分配议案，公司将在股东会审议完成后根据相关规定进行实施，请关注公司临时公告。谢谢！

**36、新朋股份全资子公司瀚娱动参与投资的南京金浦新潮新兴产业股权投资基金，曾出资 3000 万元投资长光卫星（商业遥感卫星龙头），投资时占比 0.43%。此消息是否真实可靠？**

答：感谢您的关注，公司参与设立的南京金浦新兴产业基金于 2020 年出资 3,000 万元投资长光卫星股份有限公司，具体可参见公司《2020 年年度报告》。请注意投资风险，谢谢！

**37、景硕公司 392 后盖移模项目明确与特斯拉有业务往来，请进行说明。**

答：公司的日常经营及业务拓展均在稳步推进中。针对您提到的具体项目进展及客户合作细节，因涉及商业机密公司不便在互动易平台逐一说明，敬请关注公司定期报告。

**38、关联公司要转让新朋联众股权一事为什么长时间没有下文？请仔细回答原因。**

答：针对新朋联众的股权重组事宜，相关方正本着审慎和对股东负责的态度稳步推进。感谢关注。

**39、上海瀚娱动投资了优湃水（上海）科技有限公司，投资的目的是什么？**

答：感谢您的关注，投资的目的是获取良好的收益及与公司的液冷业务进行合作共同争取客户，谢谢

**40、董秘你好，公司推出股票回购公告后市场非理性炒作公司股票，现虽然回落但股价一直在公司回购价之上，严重影响到了公司的计划，建议公司近期如果有订单等利好消息先不要发布，等到股价回落到回购价上限之下公司完成回购计划后再发布，或者半年报预亏或预减，以助于公司完成回购从而是公司核心员工得到股权激励，使他们更加努力为公司创造效益，从而实现多赢，谢谢！**

答：感谢您的关注，公司股份回购方案已经 2026 年 4 月 2 日董事会会议

审议通过,本次回购股份的实施期限为自公司董事会审议通过本次回购方案之日起 12 个月内,公司会结合资金安排情况、资本市场及公司股价的整体表现,在回购期限内按董事会审批的回购方案择机实施回购。公司后续会及时根据相关规定进行信息披露,请关注公司临时公告,谢谢!

**41、领导,您好!我来自四川大决策请问,公司储能、光伏配套金属结构件业务拓展进展如何?**

答:感谢您的关注,公司已于 2026 年 4 月 28 日披露《2025 年年度报告》和《2026 年第一季度报告》,公司在定期报告中详细披露公司业务情况,您可以参考相关定期报告。请注意投资风险,谢谢!

**42、公司当前回购价格上限为 10 元 / 股,但近期股价已持续高于该上限,导致回购暂未实施。考虑到员工激励尤其是泰国子公司骨干绑定对液冷、储能转型至关重要,若股价长期维持在 10 元以上,公司是否会考虑上调回购价格上限?后续在回购调整、股权激励节奏(特别是海外核心团队)上有无明确预案?**

答:感谢您的关注,公司股份回购方案已经 2026 年 4 月 2 日董事会会议审议通过,本次回购股份的实施期限为自公司董事会审议通过本次回购方案之日起 12 个月内,公司会结合资金安排情况、资本市场及公司股价的整体表现,在回购期限内按董事会审批的回购方案择机实施回购。公司后续会及时根据相关规定进行信息披露,请关注公司临时公告,谢谢!

**43、2025 扣非净利 - 41.46%, 2026Q1 归母净利 1.05 亿(创投贡献大),请问 2026 年整体营收 / 归母净利目标、主业筑底完成时间、当前最大经营风险及应对?**

答:感谢您的关注,2026 年度尚未结束,目前无法准确估计,建议您关注定期报告。当前最大的经营风险及应对措施请详见 2025 年公司年报中的风险因素一栏,谢谢!

**44、AI 液冷与储能高景气,公司是否存在产能瓶颈? 2026 - 2028 年产能释放节奏与业绩弹性预期?**

答:公司正积极统筹内外部资源,提前进行产能规划与全球化布局(例如持续推进泰国生产基地建设及英诺二期项目),以实际行动突破潜在的产能瓶颈,为未来订单的承接与交付保驾护航。关于您提到的‘2026-2028 年具体的产能释放节奏’及‘业绩弹性预期’,因涉及公司中长期战略规划及商业机密,且当前相关数据尚未达到法定信息披露标准,公司暂无法在互动易平台进行量化披露,敬请谅解。请关注定期报告。

**45、2025 年汽车零部件营收同比 - 22.97%, 2026Q1 继续下滑,请问核心下滑原因、2026 年止跌企稳的硬措施(客户 / 产品 / 成本)、新能源零部件占比目标?**

答:感谢您的关注,2025 年报告期内公司汽车零部件业务的核心客户为上汽大众以及区域内知名电动汽车厂商,根据上汽集团 2025 年 12 月份产销快报数据显示,上汽大众 2025 年度产销分别完成了 105.76 万辆和 108.40 万辆,同比分别下降了 7.81%和 10.81%。公司将加速拓展国内外优质客户,依托新能源汽车与新能源电池壳体产业链实施技术升级与业务开发,延伸产品服务链条,提升综合实力与盈利能力,谢谢!

**46、公司通过金浦基金布局半导体 / AI, 2026Q1 已有项目退出,请问 2026 - 2027 年明确退出清单、预计收益、对归母净利贡献区间?后续是**

否加大创投投入？

答：感谢您的关注，上述项目受资本市场波动影响较大，难以估算，公司目前整体投资符合预期，谢谢

**47、作为特斯拉 Megapack 储能柜体一级供应商，2025 年订单同比 +50%，请问 2026 年储能在手订单、产能规划、苏州 / 泰国基地投产节奏？储能毛利率能否稳定 25%+？**

答：感谢您的关注，2026 年才到 5 月，上述信息无法在此时进行阐述，建议您关注公司的定期报告，谢谢

**48、如果近期股价维持在 10 元上方，贵公司回购政策是否有调整可能**

答：感谢您的关注，公司股份回购方案已经 2026 年 4 月 2 日董事会会议审议通过，本次回购股份的实施期限为自公司董事会审议通过本次回购方案之日起 12 个月内，公司会结合资金安排情况、资本市场及公司股价的整体表现，在回购期限内按董事会审批的回购方案择机实施回购。公司后续会及时根据相关规定进行信息披露，请关注公司临时公告，谢谢！

**49、公司现金流充沛，负债率较低，目前创投以财务投资为主，后续是否有产业并购整合的意愿？会不会把现有基金持仓的半导体、高端制造类优质标的，纳入上市公司并购整合范围？**

答：感谢您的关注，公司暂时未有上述动作，公司目前整体按照计划进行发展经营，谢谢

**50、快把金海通全卖了吧**

答：感谢您对公司的关注以及建议。

**51、请问公司对新型业务(液冷和储能)的布局是怎样的？请详细说明，感谢！！**

答：公司高度重视液冷和储能等业务领域的布局与发展，目前相关业务正按计划稳步推进中，部分产品已实现小批量交付。关于新型业务的具体布局情况，公司已在历年定期报告的‘经营情况讨论与分析’章节中进行了详细披露，敬请查阅。请注意投资风险，谢谢！

**52、请问液冷和储能业务现在进度如何，交付多少，是否开始盈利？有哪些大客户签订合同**

答：公司液冷和储能业务整体进展顺利，部分产品已通过客户验证并实现陆续交付。关于您提到的具体交付数量、盈利细节及客户名单，属于公司商业机密，不便在互动易平台进行单独披露。敬请谅解。关于公司业务的详细经营数据，请以公司在指定媒体披露的定期报告为准。请注意投资风险，谢谢！

**53、您好，新朋网站上在 3 月 17 日英诺一期周年庆上讲到 2 月便实现当月盈亏平衡。请问是指的液冷业绩吗？那是不是从 3 月起便实现赢利了？小股东买新朋更关心新型产业的发展，希望以后不论订单大小业绩多少及时公布，最后希望液冷储能爆发。**

答：感谢您的关注，主要是指泰国工厂的月度经营情况，公司也会在定期报告披露相关经营情况，谢谢

**54、主业业绩下滑，但材料预付款却大幅增加 108%，请问增加的部分是什么？公告中也讲大幅增加投资生产已满足客户需求是指液冷吗？另外英诺二期能实现 27 年储能量产交付吗？请详细讲下谢谢。**

答：1) 关于材料预付款大幅增加的原因：

	<p>虽然公司一季度整体营业收入有所下滑，但预付款项的大幅增加（约108%），主要是由于公司为保障后续订单生产，提前锁定原材料价格并支付供应商定金所致。这反映了公司基于市场预判进行的主动供应链管理。同时，受会计计量原则影响，本期部分投资板块的收益计入了业绩，但相关资金的流出在现金流及预付款项科目中有所体现，形成了阶段性错配。</p> <p>2.) 关于增加投资生产是否指向液冷： 公司持续对现有生产设备进行技术改造和升级，以提升生产效率和满足不同客户的定制化需求。相关投资确实涵盖了公司重点布局的新兴业务领域（包括但不限于液冷、储能等），旨在完善全工序生产能力，为未来承接更多优质订单做好产能储备。</p> <p>3.) 关于英诺二期及 27 年储能量产交付预期： 英诺二期作为公司重要的发展项目，目前各项工作正在按计划有序推进中。公司也正积极与意向客户保持密切沟通。关于 2027 年能否如期实现量产交付，将取决于后续的设备调试、客户验证及市场环境等综合因素。公司将全力以赴推进项目进度，力争早日贡献业绩。 具体的财务细节和业务进展，敬请关注公司后续发布的定期报告及相关公告。请注意投资风险，谢谢！”</p>
附件清单（如有）	
日期	2026-05-11 17:00:23