

证券代码：300375

证券简称：鹏翎股份

天津鹏翎集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-09-03

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与“2026年天津辖区上市公司投资者网上集体接待日活动”的投资者
时间	2026年9月3日 15:00-17:00
地点	全景路演（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事、总裁 王 东 公司董事、副总裁、董事会秘书 张鸿志 公司副总裁、财务总监 范笑飞
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司后续会做市场维护吗？股价跌得厉害？ 答：公司重视市值管理并持续落实：实控人、董事长王志方先生于2026年1月披露增持计划(2,000万-4,000万元)，已在2月实施完毕，累计增持389.75万股、金额2,188.79万元，持股升至40.42%，表示了董事长对

	公司的信心；公司常态化通过业绩说明会、调研接待与投资者沟通，后续分红等安排将依规审议并及时披露，以巨潮资讯网公告为准。二级市场股价受多重因素影响，请理性看待、注意风险。 2、公司股价为什么长期低迷而公司却不作为 答：您好，公司不存在应披未披的重大事项，经营正常。股价受宏观、行业、情绪等综合影响，短期波动不代表内在价值。公司并非不作为：实控人、董事长王志方先生于 2026 年 1 至 2 月完成增持 389.75 万股、2,188.79 万元；2025 年营收 28.59 亿元、增幅 16.21%，亏损系商誉减值 2.84 亿元一次性影响；2026 年上半年归母净利 1,724 万元、经营现金流 2.47 亿元。公司将继续专注主业，以基本面改善回报投资者。感谢您的关注！ 3、公司液冷项目市场进展情况如何？ 答：公司液冷业务处于技术对接与市场开拓阶段，数据中心液冷管路产品尚未形成销售额。目前公司已与多家企业技术对接；基于车规级流体管路积累开发的液冷总成管路已完成部分技术对接，产品确认满足技术标准，重要企业测试要求已全部通过，并正与国内数据中心企业联合开发用流体管路。储能液冷经参股公司合肥威翎（公司持股 30%）已量产并形成少量销售额，公司正加快推进论证落地，进展以公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！ 4、鹏翎股份研发人才积累情况？ 答：尊敬的投资者您好，截至 2025 年末公司研发人员 400 人，占员工总数的 11.49%，同比增长 10.50%；其中本科 203 人、硕士 24 人、博士 1 人，30 岁以下 179 人，梯队年轻化。2025 年研发投入 1.47 亿元，占营收 5.15%，连续三年增长。公司依托上海技术中心引进热
--	--

	管理、流体力学高端人才，形成“上海研发、江苏落地”布局，并以股权激励绑定核心人才；拥有有效专利 107 项（含发明专利 50 项）。感谢您的关注！ 5、液冷材料和快速接头情况介绍一下进展？ 答：（1）液冷材料：公司依托三十余年橡胶配方技术，以三元乙丙橡胶与丁基橡胶组合开发液冷系统管路，外胶层具高阻燃、高耐候特性；并正对接液冷材料类项目，寻求更优切入方案，尚处技术验证阶段。 （2）快速接头：公司自制模具精密注塑生产已初具规模，产品主要自用。感谢您的关注！ 6、液冷管路是否已经交货？ 答：尊敬的投资者您好，公司液冷管路已按场景分别推进：储能领域相关研发项目已结项并量产，公司通过参股公司合肥威翎（持股 30%）为储能企业提供储能模组液冷流体管路，已形成少量销售额；数据中心液冷领域产品尚处技术对接与联合开发阶段，已完成重要企业提出的全部测试要求，尚未形成销售额，进展以公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！ 7、王总裁您去年说 26 年上半年的降本增效会有成效，目前在哪些方面做出了成效？ 答：投资者您好！公司按三年战略推进降本增效，上半年成效有二：一是财务方面，也依赖于国家政策的指导，主要客户付款方式由商业承兑改为银行承兑，应收账款得到压缩，资产质量明显增强；二是河北、重庆、江苏三大基地推进“优本增效”，优化工艺流程与材料选用。利润端仍受行业降价影响，上半年整体毛利率和净利润同比承压，成效充分释放仍需过程。感谢您的关注！ 8、公司三季度业绩会不会比二季度有所提升
--	---

	答：公司严格执行信息披露相关规定，不对单季度业绩作预测性表态。目前公司生产经营正常，热管理产线爬坡、回款结构优化、优本增效等按计划推进，三季度经营情况请以公司后续披露的 2026 年第三季度报告为准。感谢您的关注！ 9、新项目主机厂认证周期较长，公司如何把控研发投入与订单转化效率？ 答：您好！公司研发坚持“当下投入支撑未来订单”，以客户真实需求立项，围绕新能源热管理、新材料等战略方向配置资源，并依托车规级开发体系与主机厂同步开发、按认证与定点节点分阶段投入，控制长周期认证带来的转化风险；近年研发投入强度维持行业较高水平，技术定点已陆续产生商业效益。具体转化效率与订单情况请以公司公告及定期报告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！ 10、数据中心液冷管路技术储备充足，客户验证落地的内部考核标准是什么？ 答：公司数据中心液冷业务按“技术对接—通过客户全部测试要求—技术定点—批量供货”分阶段推进，内部以客户技术认证进展与定点落地作为阶段管理节点，不设对外披露的量化考核指标。目前公司已完成重要企业提出的全部测试要求，正与国内数据中心企业联合开发流体管路；数据中心液冷尚未形成销售额，相关进展与节点请以公司公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！ 11、新能源主机厂价格压力大，公司靠哪些工艺迭代维持热管理板块毛利率？ 答：尊敬的投资者您好！面对主机厂降价压力，公司热管理业务主要通过提升产品总成化、集成度与附加值，
--	---

	并随产能爬坡实现规模化降本；制造端推进模具自制、优化料方与工艺流程、提升产能利用率与合格率等优本增效措施，对冲年降影响。产品与盈利水平受客户降价、原材料及量产节奏等因素影响，毛利率数据以定期报告披露为准。感谢您的关注！ 12、鹏翎股份，对于百亿计划有什么具体措施，现在怎么样了 答：尊敬的投资者您好！公司《三年发展战略规划纲要（2026—2028年）》力争三年内成为具备科技属性的先进制造业企业，上述为前瞻性规划，不构成公司对投资者的实质性承诺。公司管理层对公司未来发展充满信心。感谢您的关注！ 13、百亿计划有什么具体措施和落实计划 答：尊敬的投资者您好！公司《三年发展战略规划纲要（2026—2028年）》力争三年内成为具备科技属性的先进制造业企业，上述为前瞻性规划，不构成公司对投资者的实质性承诺。公司管理层对公司未来发展充满信心。感谢您的关注！ 14、密封件与流体管路两大业务，未来内部资源倾斜的配比如何规划？ 答：投资者您好！流体管路与密封部件均为公司核心主业，公司坚持客户资源共享与双产品协同开发，资源按战略优先级动态配置：存量业务保障流体管路新能源转型（尼龙、TPV冷却管路规模化）及密封件整合提效，增量资源重点投向热管理等第二增长曲线及第三增长曲线布局。公司未对外披露两大业务内部资源配比的量化口径，具体业务结构请以定期报告数据为准。感谢您的关注！ 15、热管理子公司独立运营后，总成产品向更高集成
--	---

	度升级的难点是什么？ 答：投资者您好！公司热管理已由单一管路零部件延伸至系统级总成。向更高集成度升级的难点主要在：需整合电子水阀、电子水泵、流道板、换热器及域控制器等多部件机电软协同设计，涉及电子与软件能力培育；产品需通过主机厂长周期的车规级验证与可靠性考核；需与客户同步开发、持续资源投入。公司依托上海技术中心组建水侧集成模块团队、引进热管理高端人才，由华翎智驭独立运营加快响应，正按客户定点节奏逐级提升集成能力。感谢您的关注！ 16、三年战略向机电总成转型，内部对新业务设置怎样的盈亏平衡考核？ 答：投资者您好！公司对华翎智驭等新业务按“技术定点—量产爬坡—盈亏平衡”分阶段实施经营考核与预算管理，资源投放与阶段目标挂钩。华翎智驭已实现技术定点并产生销售额，当前正按计划推进产销爬坡。具体内部考核指标属管理信息不便披露，实际经营进展以定期报告为准。感谢您的关注！ 17、多基地就近配套主机厂，各基地如何做好产能调配，提升整体稼动率？ 答：公司按“就近配套+柔性排产”原则统筹全国基地产能：流体管路以天津、成都、江苏、西安、武汉等基地，密封件以河北、重庆、江苏等工厂就近服务主机厂。公司依据客户订单与各基地负荷动态调配订单与资源，提升整体稼动率；同时推进精益生产、自动化改造与优本增效，提升单基地生产效率与合格率。感谢您的关注！ 18、储能管路已经实现小批量出货，该业务后续放量的核心约束因素有哪些？ 答：公司储能业务通过参股公司合肥威翎（持股 30%）
--	--

	提供储能模组液冷流体管路，研发项目已结项并实现小批量供货、形成少量销售额。后续放量的核心约束在于：储能客户技术论证与产品质量验证周期、行业需求及项目招标释放节奏、客户拓展广度；公司已将储能列为新兴方向，正加快技术论证与市场对接，但短期占整体收入比例仍不高。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！ 19、尼龙管路、TPV 新材料产品，在混动车型上的渗透率提升空间如何看待？ 答：尊敬投资者您好！混动车型热管理回路复杂、轻量化要求高，尼龙管路及 TPV 等新材料冷却管路具备减重、节能优势，渗透率有望提升；但大口径、高震动、高温高压及减震场景仍需橡胶管路，两者按车型平台互补选材。公司已实现橡胶、尼龙、尼龙+橡胶、TPV 多材料路线全覆盖，开发不同硬度、增强结构的 TPV 柔性冷却管路并与国内多家客户共同验证，可充分受益于混动及新能源渗透率提升。感谢您的关注！ 20、公司 2026 年中报没有详细披露泰州热管理、液冷项目营收金额，请问截止 2026 年中报，相关项目营收金额多少？是否较去年有大幅度提升？ 答：公司 2026 年中报营业收入按汽车流体管路及总成、汽车密封部件及总成两类列示，未单独披露泰州热管理及液冷项目营收金额。泰州新能源热管理项目 2025 年 7 月投产，处于产能爬坡与销售放量阶段（占整体收入比例不高）；储能液冷已量产并形成少量销售（占整体收入比例不高）；数据中心液冷尚处技术对接验证阶段，未形成销售额。细分金额请以定期报告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。感谢您的关注！ 21、公司股价 8 年来长期处于低位，公司控股股东增
--	--

	持也是昙花一现,请问公司控股股东对于公司的低迷是否有更好的增持或者并购计划? 答:公司股价短期波动受宏观、行业及市场情绪等多重因素影响,目前不存在应披露而未披露的重大事项。控股股东王志方先生 2026 年初已依披露计划完成增持,体现其对公司长期发展的信心;是否进一步增持属其个人决策,公司不代为承诺。公司层面坚持“内生研发+外延并购”双轮驱动,通过产业基金及少数股权投资布局机器人等战略方向;如涉及达到披露标准的增持或并购安排,将依规及时披露,以公司正式公告为准。敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。感谢您的关注! 22、公司入股数千万入股他山科技,持股 1%多一些,请问战略入股的远期考量和计划是什么?还仅仅只属于财务投资?后期是否有相关技术与公司远期发展相关领域产品进行融合? 答:投资者您好!公司于 2026 年 7 月 13 日以 5,000 万元投资北京他山科技,持股 1.5389%,属少数股权投资。公司对外投资均围绕核心战略:重点布局具备底层核心技术、可实现国产替代的传感器领域标的,契合公司“管路+传感器+接头”集成交付方向与第三增长曲线培育。投资前已与被投资企业明确规则:优先支持其独立发展,不满足条件的欢迎以合适方式进入公司产业体系;不对未来经营成果作出保证,后续融合安排以公司正式披露为准。感谢您的关注! 23、公司股东 6 年累计投入近 10 亿,并持续清理了前股东留下的历史包袱,虽然最近几年公司营业收入持续走高并保持稳定,但是持续下滑的利润严重拖累公司业绩,公司目前转型进度如何?是否会在时机成熟时进行有效的产业并购?
--	---

	答：公司转型按《三年发展战略规划纲要（2026—2028年）》推进：热管理第二增长曲线加快落地，泰州项目已投产、华翎智驭获整车厂定点；储能液冷已量产形成少量销售，数据中心液冷完成重要企业全部测试；2026年上半年归母净利 1,724 万元、经营现金流 2.47 亿元（2025 年亏损系商誉减值影响）。并购方面坚持“内生研发+外延并购”，近两年少数股权投资累计超 2 亿元布局战略方向，达到披露标准将依规及时披露！感谢您的关注！ 24、请问公司控股股东及其配偶控制企业联合出资设立的荣成市鹏翎广发信德机器人创业投资合伙企业，设立的主要目的是什么？ 答：该合伙企业于 2026 年 2 月 26 日由公司与广发信德、康禧水产共同出资设立，注册资本 2 亿元，公司认缴 8,000 万元、持股 40%，于 3 月 18 日完成私募基金备案。设立目的：作为公司“内生研发+外延并购”战略中外延并购的载体，依托专业机构投资人形机器人关键零部件及工业、服务、特种机器人产业链，兼顾新能源、新材料、智算中心上游等新兴产业未上市企业。康禧水产为实控人配偶控制企业，关联关系已在定期报告披露。感谢您的关注！ 25、公司最近 1 年多频繁入股和投资了一些机器人配件、传感器企业，虽然看似两只脚都在走路，但是与通过自身优势及改造转型相对稳定妥当的热管理、液冷等相关产品业务，明显会感觉到胖瘦之分，请问哪一种更为公司未来发展的转型依托？ 答：热管理、液冷等依托自身优势转型的业务仍是公司发展的经营依托：热管理是公司由橡胶零部件切入机电行业的首次尝试、承载转型核心期望，泰州项目已投产
--	---

	放量；储能液冷已量产，数据中心液冷推进验证。机器人配件、传感器等投资属战略卡位：以少数股权布局更具增量的人形机器人赛道及可国产替代的底层技术，规避大额并购风险，为后续产业运作储备标的。两者互补协同，共同服务于三年内转型为具备高科技属性先进制造业企业的目标。感谢您的关注！ 26、虽然公司之前说未来几年即便没有新业务，每年也会有 28 亿的营收订单。个人理解虽然看似很好，但是也从侧面说明公司目前陷入了发展瓶颈期，业务增收不增利，毛利率持续走低，请问公司后续发展靠哪些领域或者产品进行业务纵向拓展？在稳住底盘的同时更好更快更高的提升和拓展其他相关领域的业务产品？ 答：尊敬的投资者您好！公司现有存量订单构成经营基本盘，公司并不认同陷入发展瓶颈的看法。公司在稳固现有业务底盘基础上，主要从以下方面推进纵向拓展与业务升级：一是依托泰州新能源热管理项目，从零部件向热管理模块及系统方案延伸，提升产品附加值；二是推进新材料新产品规模化，落地尼龙、TPV 等新型管路，完善多品类产品体系，匹配新能源轻量化需求；三是拓展储能液冷等新兴赛道，深化头部客户合作；四是通过产业投资布局传感器等高技术标的，优化产品结构。公司致力于三年内打造具备科技属性的先进制造业企业，上述为前瞻性战略布局，不对未来经营成果作出保证，相关进展请关注公司公告。感谢您的关注！ 本次活动不涉及应披露的重大信息。
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 9 月 3 日
----	----------------