

证券代码：603158

证券简称：腾龙股份

公告编号：2026-043

常州腾龙汽车零部件股份有限公司

关于 2026 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”）2026年半年度业绩说明会于2026年9月15日15:00-16:00在进门财经（<https://s.comein.cn/1dpi8ii6>）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，独立董事邹成效先生出席本次说明会，就公司2026年半年度业绩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)上半年营收增长 8%，但归母净利润增长近 26%，利润增速显著快于收入，核心驱动因素是什么？这种增长质量能否持续？

1. 收入结构优化：其中热管理零部件业务收入 13.66 亿元，同比增长 13.89%，占营业收入比重提升至 66.83%，其中新能源热管理产品收入 8.01 亿元，占热管理零部件业务收入达 58.60%，产品结构向高附加值方向迁移；

2. 海外业务贡献增强：上半年海外收入 5.64 亿元，同比增长 24.85%，占营业收入比重约 27.6%。波兰工厂运营步入正轨，客户涵盖大众、斯特兰蒂斯、沃尔沃等整车厂及法雷奥、马瑞利、佛吉亚等一级供应商客户，并实现扭亏为盈；随着产能利用率与本地化配套水平持续提升，工厂经营质量稳步改善，有望逐步成为公司利润的重要支撑点；

3. 规模效应显现：收入增长摊薄了固定成本，叠加海外基地产能利用率提升，整体盈利能力改善；

4. 费用管控有效：提质增效作为日常管理工作重要一环，期间费用率整体稳中有降。

此外，公司控股子公司浙江力驰雷奥环保科技有限公司回购少数股东股权，公司对其持股比例从 54%提升至 96.43%，使得归属于上市公司股东的净利润同比增加。

从单季度看，第二季度营收同比增长 19.77%、归母净利润同比增长 34.60%。在新能源业务占比持续提升、海外产能逐步释放的背景下，盈利改善趋势具备一定持续性，但公司也将密切关注原材料价格、汇率波动等外部变量对利润的影响。

(二) 新能源热管理业务收入占比已接近六成，请具体介绍该板块的客户拓展和在手项目情况？如何看待后续增长空间？

2026 年上半年，公司新能源热管理产品实现收入 8.01 亿元，占热管理产品收入分类的 58.60%。业务进展主要体现在：

1. 客户覆盖持续扩大：公司热管理产品已进入多家主流自主品牌及合资品牌供应链，配套范围由单一部件向系统集成模块延伸，单车配套价值量稳步提升；
2. 产品矩阵日益完整：公司已形成涵盖板式换热器、气液分离器、电子水泵、集成模块等在内的热管理产品矩阵，可满足纯电动及混合动力平台多样化需求；
3. 在手订单支撑增长：跟随客户新平台车型上市节奏，新能源项目定点持续转化，为后续收入提供支撑。

从行业看，新能源汽车热管理单车价值量相较传统燃油车提升，渗透率仍在提升。新能源业务竞争也在加剧，公司将以技术迭代和全球化交付能力构筑长期竞争力。

(三) 海外收入增长近 25%，波兰、马来西亚、摩洛哥等海外基地的最新进展如何？海外扩张对利润率的影响怎么看？

1. 波兰工厂：已进入稳定运营阶段，主要客户包括大众，斯特兰蒂斯，沃尔沃等整车厂以及法雷奥，马瑞利，佛吉亚等一级供应商客户。今年上半年产能利用率进一步提升，对欧洲客户实现就近交付；今年上半年，波兰工厂实现销售收入 28,925.29 万元，净利润 1,487.22 万元，实现扭亏为盈，未来有望成为重要的利润贡献支点。随着产能利用率稳步提升，当前已步入“产能释放—成本优化—订单滚动”相互促进的良性循环阶段。同时，通过深化管理穿透、推进供应链本地化配套以及实施精益制造等举措，工厂运营效率与经营质量呈现改善态势。

2. 马来西亚工厂：已完成一期厂房封顶，预计今年完成试生产，建成后将形

成集铝管生产、空调管路总成开发与制造于一体的东南亚综合基地，未来将为主机厂在当地的产能布局提供高效热管理配套服务，进一步支撑公司国际化战略落地与业绩增长。

3. 摩洛哥工厂：按计划推进建设，定位服务欧洲及北非市场。

海外建设在短期内会带来折旧、开办费等阶段性成本，但中期看，本地化交付有助于降低关税与物流成本、贴近核心客户，并有效对冲汇率波动。公司将通过加快产能爬坡和订单导入，推动海外业务的盈利贡献逐步改善。

(四)公司近几年营收保持增长态势，请问支撑中长期持续增长的核心抓手是什么？在产品、市场、产能等方面的具体安排如何？

公司一方面继续深耕新能源汽车热管理，推动从零部件供应商向系统集成供应商转型。上半年，公司累计获得新项目定点 151 个，其中新能源项目达 100 个，为后续业务持续放量提供了充足的项目储备。同时，公司坚定不移地推进全球化产能与市场布局，依托前期布局的海外生产基地，强化海外本地化交付能力，以技术领先性和综合服务能力构筑竞争壁垒。

另一方面，围绕“汽车热管理+数据中心液冷”双轮驱动的战略框架，依托在热管理领域积累的系统设计及制造工艺等核心能力，有序拓展数据中心液冷、储能热管理等新兴应用场景。

通过持续丰富产品矩阵、优化业务结构，公司将在巩固行业地位的基础上，不断提升市场份额与经营质量，保障全年经营目标顺利实现。

(五)公司在液冷领域有新的布局，波纹管产品已获批量订单，这块业务的体量、进展和中期规划能否展开介绍？

公司的切入逻辑与进展如下：

1. 技术同源：液冷管路对耐腐蚀、密封性、长寿命等要求，与公司在汽车流体管路领域二十余年的工艺积累高度同源，具备进入该领域的优势和能力。公司以热管理为核心战略方向，深耕该领域多年，积累了深厚的技术底蕴与制造经验。在巩固汽车热管理业务优势的基础上，将热管理应用场景从车端延伸至液冷领域。依托原有管路系统、精密结构件等核心产品能力，公司针对液冷场景进行了适配性开发，产品覆盖二次侧管路、波纹管等关键部件。

2. 工艺验证及产能搭建：经过近半年的集中推进，公司已完成液冷产品产线

的规划布局及建设，相关工艺路线与质量保障体系同步搭建到位。

3. 产能与客户储备：公司正与多元客户开展技术交流与送样测试工作，围绕产品性能、系统匹配与长期可靠性等关键指标，持续深化方案验证，加快推进客户导入进程。

4. 订单落地：公司波纹管产品已获得客户批量订单，该批订单将于本年内开始按计划交付，实现了从送样验证到规模供货的关键跨越，标志着公司液冷产品正式进入商业化批量落地阶段。目前该业务收入占比较小，预计短期内不会对公司业绩产生重大影响，具体以公司公告为准。

(六)公司第二期员工持股计划设置了 2026—2028 年营业收入与净利润双重考核，请问考核目标是如何确定的？目标设定的挑战性如何？

本次员工持股计划其考核目标是结合公司经营实际与战略节奏审慎设定的。考核指标与权重方面，公司层面考核营业收入（权重 70%）与净利润（权重 30%）两项指标，营收权重较高，是考虑到公司当前处于新产品导入与海外基地爬坡阶段，收入规模的增长是后续盈利释放的基础；同时保留 30%的净利润权重，以兼顾经营质量，避免只追求规模扩张。未来三年营业收入的目标值对应三年复合增速约 16%，具有一定的挑战性，属于延续既有成长节奏、通过努力可以争取实现的水平。

上述考核目标系公司员工持股计划的内部考核安排，不构成公司对未来经营业绩的承诺或盈利预测，敬请投资者理性看待，并以公司公告为准。

特此公告。

常州腾龙汽车零部件股份有限公司 董事会

2026 年 9 月 16 日