

天博智能：深耕汽车零部件领域 加速全球化进程以及推动跨行业拓展

——天博智能科技(山东)股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾	
天博智能科技(山东)股份有限公司董事长	吕亚玮先生
天博智能科技(山东)股份有限公司董事会秘书	徐 腾先生
天博智能科技(山东)股份有限公司财务总监	岳西伟先生
中信建投证券股份有限公司保荐代表人	
鄢 让先生	

天博智能科技(山东)股份有限公司
董事长吕亚玮先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友：

大家好！

欢迎大家参加天博智能科技（山东）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市网上投资者交流会。我是天博智能董事长吕亚玮，非常高兴能在上证路演中心、上海证券报及中国证券网与广大投资者进行交流。

首先，我谨代表天博智能董事会及全体员工，向中信建投证券股份有限公司以及参与本次发行的其他中介机构，还有长期关心、支持天博智能的各位朋友表示衷心的感谢！并对参加网上交流的各位投资者和网友表示热烈的欢迎！

天博智能是行业内知名的汽车热

管理系统零部件制造商，并拓展了汽车声学部件等业务。公司主要产品包括温控类、传感类、电声类和开关类部件，以满足客户一站式采购需求。

凭借数十年的行业深耕与积累，公司调温器产品国内市场排名第一，智能水阀、AVAS等产品位居国内行业前列，是多项国家、行业标准的起草单位。2025年中国汽车销量前十的车企集团均是公司的当期客户。同时，公司积极向储能、AI数据中心服务器等非汽车领域拓展，开辟第二增长曲线。

公司始终坚持以创新驱动产业升级和企业发展。公司是国家知识产权局认定的“国家知识产权优势企业”；2025年12月，公司车用智能调温器产品入选国家级制造业“单项冠军”。

本次发行上市，公司将借力资本市场，拓宽融资渠道，加速技术迭代升级、完善产品矩阵、加速全球化进程以及推动跨行业拓展，建设专业化天博和国际化天博。通过今天的交流，我们希望各位投资者都能对天博智能有更加充分和深入的了解。我们会充分听取投资者们的意见，不断推动公司创新发展。同时，也欢迎大家通过网上路演平台踊跃提问、积极建言。

最后，再次感谢投资者朋友、社会各界对天博智能的关注与关心。谢谢大家！

中信建投证券股份有限公司
保荐代表人鄢让先生致辞



尊敬的各位投资者、各位网友：

大家好！

我是中信建投证券股份有限公司的鄢让。首先，我谨代表中信建投证券，对所有参与天博智能科技（山东）股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

当前，汽车产业“智能化、网联化、电动化、共享化”浪潮奔涌，伴随中国新能源汽车产业链的蓬勃发展，国内主机厂及汽车零部件企业迎来了重大发展机遇，天博智能的热管理和声学等主营产品亦呈现蓬勃发展态势。此外，伴随

天博智能科技(山东)股份有限公司
董事会秘书徐腾先生致结束词



尊敬的各位网友、各位投资者：

大家好！

天博智能科技(山东)股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市网上路演即将结束。今天，有机会与这么多关注天博智能的投资者和朋友一起畅所欲言、真诚交流，共同探索企业的经营管理和未来发展，我们感到无比的

荣幸。同时，我们也深刻体会到作为一家公众公司所担负的责任和使命。在此，诚挚感谢各位对天博智能的热心关注和大力支持！

通过今天的沟通交流，相信大家对于天博智能的投资价值已经有了一定的认识和了解。公司管理团队将继续全力以赴地做好经营工作，通过加大研发能力、持续提升管理能力等措施，稳步提升公司的核心竞争力和盈利能力，为投资者带来丰厚的投资回报。

本次网上路演虽然要结束了，但天博智能仍将继续以各种方式保持与投资者的沟通和交流。我们真诚希望大家在公司未来的发展道路上，继续关注我们在，支持我们，让我们一起共创天博智能美好的未来！

最后，我还要感谢中信建投证券股份有限公司以及各中介机构为我们上市工作做出的努力。我谨代表天博智能，再次感谢各位的参与，感谢各位投资者对公司的关爱、信任和支持！谢谢大家！



经营篇

问：公司的主营业务是什么？

吕亚玮：公司是行业内知名的汽车热管理系统零部件制造商，并拓展了汽车声学部件等业务，主营产品主要应用于汽车领域，包括温控类、传感类、电声类和开关类部件。此外，公司亦经营了少量汽车用弹簧类及阀类等零部件产品，以满足客户一站式采购需求。

问：公司在储能、AI数据中心等新兴行业的业务进展情况如何？

吕亚玮：在储能行业与AI数据中心快速扩容驱动下，相关行业热管理需求大幅提升。根据GGII（高工产研锂电研究所）测算，2022年至2025年，中国储能温控市场规模从46.6亿元增长至164.6亿元，复合增长率达52.3%；此外，与传统风冷方案相比，液冷作为中长期技术方案在散热能力和响应速度上具备显著优势，渗透率有望持续提升。中国信息通信研究院发布的相关数据显示，2024年，中国智算中心液冷市场规模为184亿元，预计到2029年将大幅增长至1300亿元。

公司凭借在汽车领域丰富的技术积累和储备，热管理产品已经向储能和AI数据中心液冷散热领域拓展，与行业内部分知名企业如阳光电源、英维克和同飞股份等建立了合作关系并向其供应智能水阀产品，已占据一定的先发优势。公司相关领域收入从2023年的265.34万元大幅增长至2025年的1595.80万元，复合增长率达145.24%。公司深度服务阳光电源全球储能平台（2025年，公司对阳光电源已实现产品收入1150.59万元），独家定制搭载集成式八通温控水阀，产品首创阀芯与水板一体化集成结构，搭载双阀协同联动控制逻辑，系当前全球储能领域规格领先的大型温控阀组。公司连续获得阳光电源2024年度创新突破奖和2025年度卓越质量奖，并成为其智能水阀的全球核心战略供应商。

问：公司有哪些优质客户？

徐腾：凭借数十年的行业深耕与积累，公司客户已覆盖国内大部分主机厂，拥有广泛且优质的客户资源和较强的品牌影响力。2025年，中国汽车销量前十的车企集团均是公司的当期客户。

问：公司和知名车企有哪些具体合作案例？

吕亚玮：公司与知名大客户深度合作，输出天博解决方案。公司与丰田汽车共同研究发动机在各种工况下调温器低温泄漏性能，提出的天博创新方案与丰田汽车联合申请了国际专利并得到授权；公司为国际某知名新能源整车厂开发的主动式温度传感器，NVH性能优于原供应商，噪声值由31dB@50mm降低至26dB@50mm以内；公司为宝马汽车开发的温控阀，高温内泄漏稳定控制在总流量2%以内，优于行业普遍的6%的限值标准，密封性能实现跃升。

基于公司在国内的广泛主机厂客户资源以及在行业内的突出声誉，全球领先的汽车零部件企业德国大陆亦与公司开展了深度的股权合作。2013年，公司与德国大陆合资成立陆博电子，主营轮速传感器等产品，至今合作稳定；2025年，再次与欧摩威（德国大陆汽车子集团业务分拆设立的新公司）深化合作，计划在匈牙利成立合资公司。该等股权合作情形，亦是公司在汽车零部件行业具有代表性的侧面印证。

问：公司获得过哪些荣誉？

吕亚玮：公司于2008年首次获评国家高新技术企业，并于2014年获评国家火炬计划重点高新技术企业；公司拥有中国驰名商标、国家博士后科研工作站、国家认可实验室（CNAS）、省级企业技术中心、省级工程研究中心和省级工业设计中心等；公司获得2次山东省科技进步奖二等奖（2024年）和1次山东省科技进步奖三等奖（2010年）；公司是国家知识产权局认定的“国家知识产权优势企业”；2019年，公司调温器产品入选山东省制造业“单项冠军”；2025年12月，公司车用智能调温器产品入选国家级制造业“单项冠军”；此外，公司有多项产品分别入选2016年、2017年、2018年、2019年、2020年及2023年度山东省首台（套）技术装备及关键核心零部件生产企业及产品名录。

问：公司有哪些核心技术？

徐腾：公司深耕汽车零部件行业多年，构建了覆盖温控类、传感类等在内的全栈式技术体系，拥有包括温度敏感材料与传感制造技术、阀门控制与流体动力学设计技术、智能控制与集成化技术、温度传感器快速响应和多次注塑结构技术等在内多项核心技术。上述核心技术不仅支撑了公司现有产

品的高性能输出，更通过模块化开发与快速迭代能力，为新产品的技术落地提供了研发储备与产业化基础。

问：公司的盈利情况如何？

岳西伟：2023年至2025年，公司营业收入分别为126963.90万元、169287.62万元及196109.87万元，归属于母公司所有者的净利润分别为11208.99万元、32289.98万元及35088.92万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为22228.28万元、28212.65万元及35094.76万元。公司销售规模持续增长，盈利情况良好，呈快速发展态势。

问：公司境外销售收入是多少？

岳西伟：2023年至2025年，公司境外销售收入分别为15093.90万元、22632.62万元及21458.30万元，占主营业务收入的比例分别为12.04%、13.51%及11.06%。

问：公司的主营业务收入是否存在明显的季节性变化？

吕亚玮：公司的主营业务收入与下游整车厂产品开发和生产计划密切相关。受国内乘用车市场“金九银十”以及春节前消费者购车意愿较强的特征影响，国内乘用车整车销量在下半年相对较高。为应对市场需求高峰，乘用车整车厂商通常在下半年加大生产排期，导致上游零部件采购需求同步提升。因此，2023年至2025年，公司下半年销售占比相对较高，公司分季度主营业务收入构成情况符合行业惯例。

问：公司的毛利率是多少？

岳西伟：2023年至2025年，公司主营业务毛利率分别为29.89%、29.33%和29.13%。

问：公司的研发费用是多少？

岳西伟：2023年至2025年，公司研发费用分别为5404.56万元、6739.13万元和7966.85万元，整体呈增长趋势，主要系公司持续加大新产品、新技术的研发投入所致。

发展篇

问：公司未来的战略规划是什么？

吕亚玮：未来，公司将大力开拓海外市场，全面推进国际化步伐；在汽车热管理领域进一步丰富产品线；推动跨行业拓展，开辟第二增长曲线；持续推进绿色低碳和智能化、数字化转型升级。

问：公司为实现未来的战略规划采取了哪些措施？

吕亚玮：采取的措施有：持续加大研发投入；积极稳妥推进国际化进程；加大市场开拓力度；扩充产能，打造绿色低碳和智能化、数字化的未来工厂；持续引进高水平人才，建立科学的人才培养体系。

问：公司的技术优势体现在哪些方面？

徐腾：公司建立了完备的实验验证能力，可深度契合客户需求推进技术迭代与产品同步开发，有效缩短了开发周期。公司实验室除获得CNAS认可外，还被大众、通用、福特、比亚迪等20多家头部主机厂认可，通过认可的实验项目多达1800余项。目前，公司已掌握日系、德系和美系等国际汽车公司的产品标准，技术要求和相关实验方法。通过融会贯通数百项标准并结合自身实际和客户需求，公司积累了丰富且独到的产品设计和开发经验。截至2026年7月，公司拥有专利99项，其中发明专利33项，形成了有效的核心技术保护体系。

问：公司的客户及声誉优势体现在哪些方面？

徐腾：作为调温器、智能水阀等细分产品的龙头企业，公司凭借稳定的品质与专业服务，被多家主机厂客户授予“优秀供应商”“A级供应商”等荣誉称号，在行业内树立了良好口碑。此外，依托突出的行业声誉与广泛优质的客户资源，公司与德国大陆开展深度股权合作，进一步夯实了行业地位。

问：公司与主要客户的合作是否具有长期稳定性？

吕亚玮：经过数十年深耕，公司在汽车领域积累了广泛且优质的客户群体，覆盖国内大部分主机厂，公司下游主机厂客户的覆盖广度位居行业前列。依托强大的同步开发能力与持续创新能力，公司长期为客户提供全生命周期优质服务。基于公司在行业内的知名度以及强大的正向开发能力，过去30余年内新设立的大多数主机厂在成立之初便将公司纳入供应商体系，主要客户的合作年限普遍超过20年，公司与主要核心客户建立了长期稳定的合作关系。

行业篇

问：汽车行业的发展情况如何？

吕亚玮：全球汽车行业作为全球经济的重要组成部分，汽车产业稳步增长；欧洲、美洲和亚太已成为全球汽车产业的核心聚集地。中国汽车产业发展态势良好，产销量连续多年保持全球第一；中国新能源汽车渗透率不断提升；以新能源为战略机遇，中国自主品牌车企崛起。

问：汽车热管理系统零部件行业目前面临哪些机遇？

吕亚玮：面临的机遇体现在：1）全球汽车热管理行业正迎来政策驱动的技术革新；2）新能源汽车的崛起重塑热管理行业的技术理念和需求格局。

问：汽车声学部件行业面临的机遇是什么？

吕亚玮：面临的机遇体现在：1）政策支持加速汽车声学部件行业的技术革新与市场扩张；2）消费升级与需求提升推动汽车声学市场持续增长；3）电动化与智能化驱动声学系统功能升级。

问：公司的市场地位如何？

吕亚玮：公司长期深耕以调温器、智能水阀为代表的汽车温控类部件、以温度传感器为代表的汽车传感类部件以及以AVAS产品为代表的汽车电声类部件等领域，具有突出的行业和市场地位。根据中国汽车工业协会的证明，在其统计范围内，2024年，公司汽车调温器和汽车温度传感器产品销量分别位列国内第1名和第4名。根据弗若斯特沙利文的研究，2024年，公司汽车调温器收入位列全球第3名、国内第1名；汽车智能水阀、汽车温度传感器和AVAS产品销售收入分别位列国内第2名、第4名和第2名。此外，公司是蜡式调温器、汽车用温度传感器等四个产品的行业标准，AVAS等三个产品的国家标准的起草单位之一。

问：公司所处行业是否存在区域性特征？

吕亚玮：汽车零部件企业的区域分布呈现明显的集群化特征。汽车零部件企业一般围绕整车厂商进行选址与布局，当前，我国汽车产业主要集中在长三角、珠三角、华北、中南和西南等核心集聚区，上游零部件企业为降低物流成本、提高响应效率，同样集中分布于上述整车制造集聚区，从而形成了与下游整车行业相匹配的区域分布格局。

发行篇

问：公司选择的具体上市标准是哪一项？

吕亚玮：公司根据《上海证券交易所股票上市规则》的要求，结合企业自身规模、经营情况、盈利情况、估值情况等要素综合考量，选择的具体上市标准为第一项标准：“最近3年净利润均为正，且最近3年净利润累计不低于2亿元，最近一年净利润不低于1亿元，最近3年经营活动产生的现金流量净额累计不低于2亿元或营业收入累计不低于15亿元”。

问：公司本次发行股数是多少？

鄢让：公司本次公开发行不超过3000万新股。

问：公司本次募集资金使用规划是什么？

徐腾：公司本次募集资金将主要投向“智能热管理部件及系统制造建设项目”“汽车热管理系统及核心元器件生产基地扩产技术改造项目”“天博研发中心建设项目”和“信息化中心升级建设项目”。本次募集资金投资项目紧密围绕公司主营业务开展，符合公司的发展战略。上述募投项目建设完成后，公司产能和业务规模将进一步扩大，技术实力进一步增强，生产效率进一步提高，同时，亦能推动公司绿色低碳和智能化、数字化转型升级，全面提升公司的综合竞争力和持续盈利能力。

问：请介绍“信息化中心升级建设项目”的概况。

徐腾：本项目建设地点位于山东省济宁市曲阜市防山镇天博工业园内，拟投入7630.12万元，利用现有建筑进行适应性装修，购置先进的信息化设备及配套的支持系统，采用分层架构设计，建设基础架构层、数据层、应用层相互独立又协同工作的先进信息化中心。

项目建成后，将对公司现有信息化资源进行集成和重构，形成与公司持续扩张的业务规模相适应的信息化系统，推动公司精益管理能力水平的提升，进而降低公司管理成本，提高公司整体运营效率，为公司长期、可持续发展提供有力支撑。