

富奥汽车零部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-08

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
活动参与人员	国金证券、中信建投、农银汇理
时间	2025 年 6 月 13 日 9:30-10:30
地点	富奥汽车零部件股份有限公司
形式	座谈
上市公司接待人员姓名	富奥汽车零部件股份有限公司： 董事会秘书：张宁 研发中心副主任：李伟 财务控制部（董事会办公室）副部长：刘畅 规划发展部平台事业规划及项目管理主任：王维国 市场营销部（海外事业部）营销信息业务主任：冯沙 财务控制部（董事会办公室）证券事务代表：刘岩 财务控制部（董事会办公室）综合事务主管：沈相君
交流内容及具体问答记录	1、问：针对底盘业务板块，公司未来有怎样的规划？ 答：公司将推进富奥股份大底盘战略的落地，重点开展以市场、制造、研发端资源共享，通过整合资源、优势互补，实现各业务板块的高效协同发展。同时，我们将积极拓展外部市场空间，持续提升公司在底盘系统领域的市场占有率，致力于树立富奥股份作为底盘系统化解决方案优质供应商的品牌形象。 2、问：客户结构情况如何？主要客户有哪些？

	答：富奥股份客户主要分为一汽集团内部客户和外部客户。在内部客户方面，一汽集团旗下诸多品牌长期与我们保持紧密合作，主要客户有一汽红旗、一汽大众、一汽丰田、一汽解放、一汽奔腾等。在外部客户拓展上，公司取得了显著成效，外部市场收入占比已提升至 30%。2024 年新获取的订单中，外部市场占比达到 48%，日后随着该部分订单投产，市场结构将持续优化。 总体而言，公司在巩固传统核心客户合作的同时，大力开拓外部市场尤其是新能源汽车领域客户，客户结构日益多元、优质，为公司的稳健发展提供有力支撑。 3、问：公司电控减振器产品配套客户有哪些？ 答：电控减振器产品覆盖赛力斯旗下多款车型，同时为红旗、吉利、奇瑞、长安汽车、小鹏汽车等众多整车企业配套。 4、问：公司国际化发展的情况如何？ 答：在国际化发展进程中，富奥股份已构建起国际化的战略布局体系。在欧洲，公司设立办事处搭建起高效的沟通平台，同时通过收购紧固件德国公司，深度融入欧洲汽车产业供应链，充分利用其技术研发与市场资源优势，实现技术协同与业务拓展的双向突破。在美国，成立美国公司进一步巩固了北美市场，通过本地化运营精准对接客户需求，提升市场响应速度。此外，建立墨西哥工厂，依托其优越的地理位置，有效降低生产成本，增强产品在美洲市场的价格竞争力，为北美及拉美地区客户提供更具性价比的产品与服务。 目前，公司与各海外业务单元间的协同效应日益显著，通过资源共享、技术联动与市场协同，实现互补。未来，富奥股份将持续关注全球市场动态与国际局势变化，在现有布局基础上，不断优化海外运营模式，积极探索新兴市场机遇，进一步完善全球化产业布局，提升公司在国际市场的品牌影
--	--

	响力与综合竞争力 。 5、问：公司未来是否有向机器人业务方向拓展的打算？ 答：公司持续聚焦主责主业，持续深耕汽车零部件领域的研发、生产及销售，通过技术升级与品质提升，不断巩固市场地位并拓展业务版图。鉴于汽车零部件与机器人零部件在应用场景、技术标准及性能要求等维度存在显著差异，公司当前既定战略规划仍以汽车零部件业务为核心。未来，公司将密切关注行业技术演进与市场动态，若机器人产业发展与公司战略布局、核心技术能力形成契合点，且经充分调研、科学论证及可行性分析后，具备战略拓展的合理基础，公司将审慎研究相关布局可能。公司不会单纯基于市场热点而盲目涉足机器人产业。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无