

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：2025-09

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
活动参与人员	中信证券
时间	2025年7月16日 13:30-14:30
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 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	<p>1、问：富奥股份在开拓国际市场方面有哪些布局和进展？</p> <p>答：富奥股份通过多维度布局推进国际化发展。在欧洲设立办事处搭建高效沟通桥梁，同时通过收购德国紧固件企业，深度融入当地汽车供应链，借助其技术研发与市场资源实现双向突破，既吸收先进技术，又拓展业务覆盖。在美国成立公司，以本地化运营提升客户响应效率，巩固北美市场份额；在墨西哥建设工厂，依托地理优势降低生产成本，增强产品在美洲市场的性价比竞争力，服务覆盖北美及拉美地</p>

	<p>区。目前海外业务单元间的资源共享、技术联动与市场协同效应已逐步显现。未来，公司将持续关注全球市场动态，优化现有运营模式，探索新兴市场机会，进一步完善全球化布局，提升国际品牌影响力与综合竞争力。</p> <p>2、问：请介绍富赛公司情况？</p> <p>答：富赛公司作为富奥股份的控股子公司，是公司在智能座舱、自动驾驶及网联技术领域的核心战略资源。自设立之初，公司便聚焦研发能力建设与市场订单拓展，一方面，已在长春、大连两地完成研发团队搭建，持续夯实技术根基，形成了稳定的研发输出能力；另一方面，自成立以来，凭借技术积累与市场拓展，快速切入红旗、大众、丰田等主流车企供应链，在屏幕、仪表、雷达、天线及智能域控、智驾控制器等核心产品上实现全面突破，推动收入规模高速增长。</p> <p>3、问：请介绍公司外部客户拓展情况？</p> <p>答：公司高度重视外部市场开发工作，“十四五”以来公司以强化自主研发，深化低成本战略为依托，以提升外部市场收入为目标，在国内自主品牌，新势力等客户开发方面取得了卓越的成果。外部市场收入占比由“十三五”之初的14%大幅提升至30%，其中电控减振器等产品外销收入大幅增加。2024年全年新增订单307项，其中外部市场订单142项，外部订单收入占比达到48%；新能源类订单占比超过80%，覆盖底盘热管理、智能网联、泵类等多个产品系列。</p>
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