

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：2025-10

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	华福证券
时间	2025 年 7 月 28 日 15:00-16:30
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 规划发展部平台事业规划及项目管理主任：王维国 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）预算管理业务主任：贾熋 研发中心研发管理工程师：杨瑀 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：富奥股份成立智能转向、智能悬架合资公司的背景和目的是什么？ 答：公司与一汽集团基于战略共识，深度开展协同合作，针对智能转向、智能悬架（含空气弹簧）产品线，分别与一汽股权公司合资设立富奥智能转向公司、富奥智能悬架公司，借助公司已有的研发基础和一汽集团的资源支持，转向和悬架两个产品线将加速实现全面电动化产品的量产落地，助力富奥“大底盘”战略落地，实现市场渠道、制造能力与研发资源的深度整合与高效协同，形成全链条优势。

	2、问：请介绍公司智能转向产品情况及进展？ 答：公司 C-EPS、DP-EPS、产品获得国内订单，并实现量产。冗余 R-EPS 已完成样件开发。 3、问：公司未来是否有向人形机器人领域发展？ 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。鉴于汽车零部件与人形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，公司在人形机器人领域更偏向于应用方面。 4、问：富奥股份产品布局广泛，与其他汽车零部件企业相比，优势有哪些？ 答：富奥股份公司 1998 年成立，在企业规模、产品系列、研发能力、客户覆盖、资源布局均具有一定优势的混合所有制汽车零部件上市公司。公司以客户市场为核心，以战略规划为前提，突出自主研发能力建设，全面布局符合公司战略方向和整车技术发展趋势的新项目，集中精力开展传统产品的转型升级。公司产业链布局完整，以底盘、汽车电子、热系统、减振器等产品为主导，并强化自主核心技术，研发实力突出，建立核心人才库，研发团队建设得到持续完善，在全国范围内建有 10 家省级技术中心，1 家市级技术中心，11 个 CNAS 认可实验室。客户资源优质，与众多知名车企合作稳定。国际化布局逐步完善，海外自主建立工厂、开展国际并购，具备全球协同能力；持续深化全价值链降本增效，成本控制高效。 5、问：未来公司在客户开拓方面有怎样的布局？ 答：公司始终高度重视外部市场的开发工作。“十四五”以来，公司以强化自主研发能力、深化低成本战略为重要支撑，将提升外部市场收入作为核心目标，在国内自主品牌及
--	---

	新势力车企等客户的拓展上取得了显著成效——外部市场收入占比已从“十三五”初期的 14%大幅提升至 30%，其中电控减振器等产品的外销收入增长尤为突出。2024 年，公司全年新增订单 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 80%，覆盖底盘、热管理、智能网联、泵类等多个产品系列。未来，公司将持续加大外部市场开拓力度，进一步优化客户结构，巩固并扩大在新能源及智能化领域的市场份额。
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