

证券代码：301529

证券简称：福赛科技

芜湖福赛科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	民生证券、招商基金、嘉实基金、东方资管、中信保诚、华泰资产、泓德基金、农银汇理、朱雀基金、长盛基金、国泰基金、中信资管、长江资管、中邮人寿、建信保险、惠升基金、申万菱信、华商基金、建信保险、建顺投资、合远基金、海富通基金、建信养老、富国基金、汇添富基金、建信基金等
时间	2025年9月10日 14:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理陆文波先生 董事会秘书兼财务总监潘玉惠女士 证券事务代表聂阳先生
投资者关系活动主要内容介绍	互动交流开始前，潘玉惠女士首先就公司基本情况、核心优势、财务表现与战略发展等进行了简要介绍。 互动交流环节： 问题一：请介绍福赛科技墨西哥工厂的发展历程、当前经营数据及未来预期？ 答：福赛科技于2017年出海筹建墨西哥一工厂，系国内第一批出海的汽车零部件企业，初始厂房面积为4000平方米；2021

年公司继续加大在海外的业务拓展，投资建设墨西哥第二工厂，厂房面积扩大至 1 万平方米。2024 年，公司在墨西哥购置自有土地建设第三工厂，建成后三工厂厂房面积达 3 万平方米。

2024 年度，海外墨西哥实现单体收入 3.16 亿元；2025 年上半年，海外墨西哥实现收入 2.42 亿元，预计全年收入较 2024 年实现显著增长。毛利率方面，2024 年以来，随着销售规模扩大、运营效率及产品合格率持续提升，截至 2025 年上半年海外墨西哥已实现扭亏为盈，且毛利率持续提升。

目前墨西哥三家工厂是公司全球化战略布局的关键一环，不仅有助于公司贴近北美客户、缩短供应链响应时间，还能有效规避贸易壁垒风险，增强全球供应链的韧性与协同效应。

问题二：公司在海外市场（尤其是北美）的竞争优势及客户拓展策略是什么？

答：截至目前，公司海外墨西哥已获得知名主机厂多个车型的新订单，预计推动产量实现持续增长。

公司海外竞争优势主要基于公司国内智能制造能力与一体化工艺生产线整体复制到海外墨西哥的二工厂和三工厂，并持续强化墨西哥及北美地区的本地化运营能力。当前北美市场部分传统零部件企业面临经营压力，出现被收购甚至涨价行为，为公司带来有利发展机遇。同时，公司搭建的海外销售团队在积极拓展新客户方面已取得了实质性进展。

问题三：请问机器人业务的开发节奏如何？进展情况如何？

答：公司密切关注机器人产业动态，并充分挖掘自身在各方面具备的潜在优势：一是公司在精密模具制造、特种材料注塑工艺、自动化生产等智能制造领域拥有深厚积累，具备快速响应定制化生产的能力；二是凭借与国内外主流主机厂长期合作所锻炼出的同步设计开发能力，能够深入参与客户的前期研发与产品定义；三是作为国内外多家主机厂及全球知名汽车零部件企业的一

级及二级供应商，公司拥有直接且深入的客户对接渠道，能够及时把握前沿需求；第四，公司全球化的产能战略布局也为未来潜在业务本地化供应提供了有利条件。

截至目前，公司仍处于早期技术探索和资源储备阶段，尚未形成任何成熟产品或服务，也未产生相关收入。未来能否成功实现商业化存在重大不确定性。敬请投资者注意，该领域技术迭代迅速、市场竞争激烈，公司可能面临研发失败、市场推广不及预期等风险。尽管公司具备一定基础能力，但目前在该领域的布局仍属初步阶段，未来发展仍面临诸多挑战与不确定性。

问题四：请问公司新能源三电嵌件业务进展及客户拓展情况？

答：公司的控股子公司福赛宏仁作为嵌件成型领域的高新技术企业，专注于汽车电驱与电控系统产品的技术研发与制造。目前，福赛宏仁的产品已覆盖中国、日本、墨西哥及泰国等全球主要汽车市场，配套日产、宝马、奔驰、丰田、本田、奇瑞、比亚迪、长城、沃尔沃等主机厂，主要服务于日立 Astemo、汇川联合动力、爱信中国、富士电机、田村制造所、Sanken 电气、比亚迪、瑞迪微电子、臻驱科技等客户。2025 年，公司嵌件类产品收入预计将实现显著增长。

福赛宏仁在新能源三电嵌件领域的产品覆盖 IGBT、CASE、汇流排（Busbar）、SIC 模块侧框、电流传感器、泵体、电抗器等，广泛应用于新能源电驱系统、混动控制单元及车载电源模块。公司已建立完善的研发与制造体系，并配备智能化生产线，充分体现了在新能源汽车电池、电机、电控领域的技术研发与创新能力，有望为公司开拓第二增长曲线。

问题五：请问公司在全球化业务布局方面的下一步规划？如何应对行业政策的影响？

答：在全球化业务布局和行业政策应对方面，公司已围绕供

供应链韧性、技术趋势与成本管理三大维度系统规划，稳步推进国际化战略，具体包括：

1、全球化供应链策略

公司以完善国际供应链体系为核心，持续强化全球资源配置与风险抵御能力。以墨西哥三家工厂为支点规避贸易壁垒，缩短北美客户交货周期，增强区域市场响应能力；加强供应链韧性，建立全球化的采购与生产体系，有效分散单一市场风险。2025年上半年海外业务的高增长已验证该布局的有效性；做好长期增长储备，目前新项目已覆盖全球主流主机厂需求，结合墨西哥三工厂产能释放，为公司未来1-2年全球收入增长奠定基础。

2、积极应对汽车电动化趋势

面对汽车产业电动化加速推进，公司积极调整产品与客户结构，强化与全球主流新能源主机厂的协同。聚焦新能源三电系统核心部件的研发，针对性开发适配新能源车型的嵌件类产品，同时提升智能座舱部件配套能力；深化与头部新能源主机厂的合作，目前来自北美和国内新能源主机厂的收入占比持续提升，有效缓解传统燃油车市场波动带来的风险；在海外墨西哥重点配套新能源汽车产能，优先保障北美新能源市场需求，实现产能规划与市场实际需求的有效衔接。

3、优化成本压力与毛利率管理

为应对全球市场竞争与成本波动，公司多措并举提升整体盈利质量和运营效率。通过墨西哥工厂产能释放，缓解国内成本压力，并借助区域产能布局优化全球成本结构；升级产品结构，持续提高智能表面装饰件等高端产品占比，以高毛利产品收入增长平抑整体毛利率波动；提升运营效率，加强成本管控，管理费用率同比优化；经营活动现金流净额大幅增长，为研发投入与产能扩张提供资金支持。

本次活动不涉及应披露的重大信息。

附件清单 (如有)	无
日期	2025年9月10日