

证券代码：603926

证券简称：铁流股份

铁流股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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 ☐ 一对一沟通 ☐ 其他（电话会议）
参与单位名称 （排名不分先后）	东北证券、华创证券、中信建投、建信基金、国泰基金、合丰资本、黑皇资产
时间	2025 年 9 月 19 日、9 月 22 日、9 月 24 日
地点	浙江省杭州市临平区临平街道兴国路 398 号
上市公司 接待人员	董事会秘书 周莺 证券事务代表 梅雪
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、介绍公司业务基本情况 铁流股份是一家集智能制造及智慧服务为一体的全球性公司，主要业务分为三大板块。 1、汽车传动系统制造板块，核心产品为汽车离合器，旗下拥有“铁流”“德萨”“慈田”“WESTLAKE”等多项品牌。公司离合器产品型号齐全，可适配 90%以上的商用车、客车、工程机械、大中型农用机械及乘用车等车型。近年，公司开发了液力变矩器、双质量飞轮、扭矩限制器等适配自动挡及新能源车型的产品，进一步拓宽了产品应用领域。 2、高精密零部件制造板块，核心产品包括发动机高压共轨系统喷油器、新能源汽车电机轴等高精密金属零部件，可为客户提供研发、设计、制造及销售一体化解决方案。公司配备单台价值数千万元的旋锻设备、多轴复合车铣中心、外圆磨床、日本双刀架车削中心、高精度滚齿机等高端设备，确保产品加工精度控制在 2 至 5μ。目前已获得理想汽车、零跑汽车、大众等企业的电机轴订单。 3、商用车全车件智慧服务板块，公司旗下两大商用车全车件供应链企业运通四方和国联汽配，是商用车后市场深耕数十年的大型全车件智慧服务企业，拥有先进的智慧供应链及完善的经销网络，逾 60 万活跃的 SKU。凭借庞大的车辆匹配数据库及丰富的零部件选型经验，为汽车后市场客户，尤其是商用车领域提供一站式购齐的智慧服务与体验，推动后市场服务向专业化、安全化、高效化升级。 二、问答环节

	提问 1：公司与长三角哈特机器人产业技术研究院合作情况？ 回复：公司于 2025 年 9 月 3 日与哈特研究院签署共建研发实验室框架协议。协议明确，哈特研究院负责组建研发团队并派驻核心业务骨干，公司提供场地、设备及资金支持，双方联合研发机器人关键零部件。 提问 2：公司为何考虑切入机器人领域？ 回复：公司在模具开发、高精密加工及热处理领域拥有核心技术优势，通过向机器人核心零部件领域进行战略延伸，将显著提升研发创新能力与核心竞争力，此举既契合公司长期发展战略，也符合全体股东利益。此外，公司财务结构稳健，资产负债率低、商誉低、大股东股权无质押，且账面现金流充足，为切入机器人领域提供了坚实保障。 提问 3：公司在机器人领域有客户储备吗？ 回复：公司深耕车辆传动系统制造以及高精密加工领域，凭借技术创新能力、高适配度特点，与国内主流整车企业均有合作；同时，近年来公司在新能源车辆高精密零部件领域也取得了突破，与理想汽车、零跑汽车、大众汽车等新能源车企建立了合作。长三角哈特机器人产业技术研究院作为机器人核心技术研发、智能解决方案提供领域的领军力量，建设有国家级博士后科研工作站、国家工业机器人产品质量监督检验中心等国家级平台 4 项、省级平台 10 项。研究院在人形机器人、机器视觉、智能装备、移动机器人和机器人用核心零部件等方面取得了多项研发成果，技术和产品已在汽车及其零部件、3C、物流、电池以及军工等领域得到了广泛应用。 提问 4：哈特研究院研发能力如何？有研发成果产业化的先例吗？ 回复：哈特研究院是国家重点高校与芜湖市政府共建的产学研新型研发机构，系安徽省首批高水平研发平台，拥有国家级博士后科研工作站、机器视觉检测安徽省重点实验室、安徽省机器人产业知识产权联盟等科研载体，并与广州赛宝联合建设国家机器人检验检测中心（安徽）。依托政府与高校共建背景、产学研协同及明确技术方向，研究院研发实力突出。在成果转化方面，其在 AGV、机器视觉、智能测量系统等领域的技术已实现批量生产和商业化应用，具备成熟的产业化路径。 提问 5：公司现金流充足，是否考虑并购机器人相关标的？ 回复：公司聚焦技术同源的新兴产业，积极寻找战略合作伙伴并拓展新的应用领域。目前公司现金流充足，为潜在并购提供了资金保障，如有相关并购计划，将严格按照监管要求履行信息披露义务。
--	---

	提问 6：德国 Geiger 子公司会布局机器人领域吗？ 回复：公司计划组建海内外研发团队，重点攻关机器人核心零部件项目。Geiger 子公司将依托其高端自动化制造、精密加工和高精度的检测能力，赋能机器人关键零部件的研发及制造，有助于构建海内外技术协同体系。 提问 7：公司对商用车全车件智慧服务板块有什么规划？ 回复：一是推进数字化升级，依托中配平台的汽车零部件大数据资源，为中小企业赋能，帮助其减少库存、提升效率；同时拓展线上交易撮合功能，服务注册用户，并试点保险公司定损场景，探索大数据的商业化路径； 二是优化供应链与产品线，通过整合供应链资源，丰富产品线来满足客户的需求，增强盈利能力；同时，和大型企业建立了良好合作关系，为京东、德邦等物流公司提供一站式解决方案，提升市场覆盖能力； 三是应对行业特征挑战，商用车后市场因零部件数量庞大、维修技术要求高，具有专业性强、复杂度高的特点，因此资本介入相对谨慎，尚未形成乘用车后市场的资本密集型发展模式。公司将通过“轻资产+智慧服务”模式推动行业向专业化、高效化升级，力争在存量市场中实现结构性增长。 提问 8：公司离合器市场结构情况？ 回复：公司离合器产品覆盖三个细分市场：国内主机配套市场、国内售后服务市场及海外市场。与行业内多数企业聚焦单一细分市场不同，公司通过三大市场的互补性布局实现风险分散与稳定增长：主机配套市场需求与汽车工业景气度、经济周期强相关，存在周期性波动；售后服务市场需求来自存量汽车维修，尤其商用车离合器更换频率高，无明显周期性特征，可对冲主机市场波动风险。经过多年发展，公司在国内售后服务市场建立了完善销售渠道，拥有庞大客户群体及良好品牌形象，铸就领先地位；国际市场方面，较早切入欧美市场，通过自有品牌建设形成国际竞争力，抓住全球汽车市场发展机遇。 提问 9：公司离合器产品订单情况？ 回复：公司主要采用“以销定产”生产方式，即根据销售计划制定并执行生产安排。针对国内售后服务市场、主机配套市场及国外售后服务市场的差异化特点，公司实施分类生产策略：国内售后服务市场以月度销售计划为基准，分解为周计划分批生产入库以避免库存积压；主机配套及海外市场则以销售订单为依据，按型号、数量、交货期等要求精准排产。
附件清单	无