

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：2026-08

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	国盛汽车、长江汽车、中金汽车、财通汽车、国联民生汽车
时间	2026 年 8 月 28 日 10:00-11:00
地点	富奥汽车零部件股份有限公司
形式	电话会议
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、党委书记、总经理：李俊新 财务总监：李志勇 副总经理、董事会秘书：张宁 规划发展部部长：何旭 市场营销部（海外事业部）部长：依福龙 财务控制部（董事会办公室）部长：刘畅 研发中心副主任：肖亭 证券事务代表：刘岩 市场营销部（海外事业部）营销经理：冯沙 研发中心研发管理工程师：杨瑀 财务控制部（董事会办公室）预算室主任：贾熯 财务控制部（董事会办公室）经营分析主管：李雪 财务控制部（董事会办公室）综合事务管理员：赵金玲
交流内容及具体问答记录	1、公司海外业务已形成墨西哥、欧洲、东南亚三大区域布局，海外订单持续落地。想请教公司领导：作为北美市场

	的战略支点，墨西哥工厂目前主要配套大众、康明斯等客户并持续获取新订单。后续在泵类等核心产品上是否有进一步的产能扩张计划？ 答：国际化是公司重要长期战略，公司通过贸易出口、跟随客户出海、海外建厂三条路径，已完成墨西哥、欧洲初步布局，同步谋划东南亚布局，海外订单持续取得突破。 墨西哥子公司为北美本地化生产支点，2021 年设立，承担总成装配业务，现有大众、通用、水星等量产项目，新获取康明斯多款水泵、大众混动油泵等项目，康明斯油水分离器项目正在对接；现有装配产能 60 万台/年，2025 年已实现盈利。公司坚持订单驱动、稳健扩产，优先保障现有项目交付，将依据北美新车型定点情况评估后续产能及产品拓展，不会盲目扩产。 2、近期公司为紧固件德国公司向奔驰出具履约安慰函，担保额度 500 万欧元，且此前亦曾公告为该公司提供境外放款以缓解流动资金压力。能否介绍该业务当前的经营状况及改善方向？ 答：德国紧固件公司为公司海外重要业务载体，2021 年末完成并购，经营整体平稳，年营收 7000-8000 万欧元，主要配套德系高端主机厂，核心紧固件产品性能行业领先；2021-2023 年实现盈利，受欧洲电动化转型、整车销量下滑、能源成本上涨影响，2024-2025 年小幅亏损。并购后技术、供应链协同持续落地，高端紧固件国产化取得进展。现阶段公司推动存量项目上量、降本提效，同时把握中资车企欧洲布局机遇拓展新项目，改善盈利水平。 3、公司明确通过贸易出口、跟随客户出海、海外建厂三种模式推进国际化。在当前阶段，三条路径中的优先序如何？中长期海外收入占比是否有明确的战略目标？
--	---

	答：公司对三类出海模式不简单倾斜，结合区域、产品、客户灵活选用。订单体量不足的市场优先贸易出口做客户验证；取得大额长期定点、满足投资回报要求时，再评估海外建厂，坚持效益优先，严控海外重资产投入。 当前海外业务处于扩张期，中长期目标为做大海外营收、提升海外收入占比，增强抗周期能力。海外业务受地缘、汇率、整车周期、项目定点等多重因素影响，公司以实际落地订单为导向务实推进，相关数据请以定期报告为准。海外业务作为公司第二增长曲线，建设周期长、不确定性较高，公司将稳健经营，兼顾规模扩张与经营质量。 4、上半年整车行业价格战持续，公司在手全生命周期订单储备充足，新能源订单占比持续提升，但板块间毛利率分化比较明显。想请教一下管理层上半年大底盘整合、低成本战略落地的实际成效如何；已拿到的大额定点订单，下半年到明年的收入兑现节奏怎么判断？ 答：上半年国内整车市场价格战延续，行业经营承压，叠加铝、芯片等原材料价格上行，公司成本端压力有所加大。公司全面推进全员低成本战略：研发端前置成本管控，优化材料设计，合理配置研发资源；采购端搭建标准化集采体系，压降核心物资采购成本；生产端强化质量管控，优化生产组织，压缩生产性费用；同时推动投资、营销、人力等多维度协同改善，配套激励机制调动全员降本增效，夯实盈利基础。降本成效释放存在阶段性，暂未完全对冲整车降价带来的压力，各业务板块盈利改善存在分化。 订单方面，公司订单储备充裕，上半年新增订单 152 项，全生命周期预计收入 254 亿元，其中传统市场订单预计收入 134 亿元，占比 53%；外部及海外市场订单预计收入 120 亿元，占比 47%。新能源全生命周期预计收入 173 亿元，占比 68%，新能源转型成效显现。依托大底盘业务整合，底盘类产品累
--	---

	计获得全生命周期订单 180 亿元，获得主流客户认可。 受汽车产品开发及量产周期约束，上述新增订单收入将主要集中于 2027-2031 年释放，为公司“十五五”发展提供业绩支撑。下半年及明年收入主要来自前期存量订单投产放量，同时公司将通过提升客户份额等方式进一步拓展营收规模。 5、Q2 毛利率的压力能否做一些拆分（原材料涨价/主机厂降价/产品结构/新项目爬坡分别贡献多少），下半年“低成本战略+大底盘两级协同”对全年毛利率修复能带来多大弹性？ 答：二季度公司合并毛利率环比一季度有所修复，但行业竞争依旧严峻。毛利率受主机厂降价传导、部分原材料价格波动、产品订单结构变化、新项目爬坡摊销增加等多重因素叠加影响。相关逐项精确量化拆分为内部经营管理数据，公司暂不对外披露。 下半年公司将持续深化低成本战略：一方面依托大底盘业务整合，推动市场、研发、制造、采购全链条资源协同，减少重复研发及工装投入，释放总成订单规模效应；另一方面纵深推进全体系降本增效，在研发设计、集中采购、生产运营、费用管控等环节挖掘降本空间。 降本成效呈渐进释放特征，外部整车降价压力仍会对冲部分内部改善成果。受整车需求、原材料价格、新项目量产进度、行业竞争等多重因素制约，暂无法测算相关举措对全年毛利率修复的具体弹性。公司将全力推动订单量产上量，深挖内部降本潜力，力争实现毛利率稳步改善。 6、大底盘整合已完成市场/研发/制造资源共享、打造 Tier0.5 级供应商。请问整合后的降本增效实际成效（可量化的成本下降/费用率改善）？销售和管理费用率的下探会有一些目标吗？
--	---

	答：推进大底盘业务整合，是公司构建 Tier0.5 级系统供货能力的重要抓手。通过整合实现市场、研发、制造、供应链资源统筹共享，进一步强化系统总成开发及获取订单能力。 本次大底盘整合聚焦业务架构、市场开发、研发资源及制造资源的协同优化，降本增效主要来自研发协同、产能共用、集中采购等维度，实现订单规模扩容、减少重复资源投入等成效。目前大底盘业务产生的降本收益已纳入公司整体低成本战略成效统一核算，公司暂不单独拆分披露该板块量化降本金额及专项费用率指标。自整合推进以来，公司在订单获取、投资节约方面均取得一定成效。 后续公司将持续深化大底盘业务协同，把资源协同优势转化为订单获取与经营质量提升，降本增效成果将体现在公司合并报表整体经营指标中，请以公司定期报告披露数据为准。 7、二季度毛利率环比下滑的原因以及后续应对盈利能力持续下滑的措施？ 答：感谢您的提问。从合并报表口径来看，公司一季度毛利率为 10.1%，二季度毛利率提升至 11.1%，环比实现稳步修复。作为汽车零部件企业，公司单季度毛利率受下游主机厂排产节奏、产品订单结构、原材料价格波动等多重因素综合影响，季度间出现合理波动，属于行业普遍常态。同时，公司持续落地降本增效各项举措，有效对冲了主机厂降价带来的影响，推动毛利水平修复改善。 当前国内整车行业竞争态势激烈，终端降价压力持续向零部件产业链传导，公司整体经营仍面临一定的外部压力。为持续改善盈利水平，公司多措并举推进经营提质增效：一是坚持深耕市场，稳固核心客户合作基本盘，积极争取新项目定点与增量订单，持续做大营收规模，充分释放产能规模
--	---

效应；二是常态化深化全体系降本工作，优化供应链采购体系，深挖 BOM 成本及全价值链降本潜力；三是强化精细化费用管控，压降无效开支、提升内部运营管理效率。公司通过拓市场、降成本、控费用多维度协同发力，稳步推动公司毛利率及整体经营质量改善。

8、公司在汽车热管理领域产品较全，目前在数据中心液冷的布局和规划？

答：感谢您的提问。公司在汽车热管理领域深耕多年，拥有前端冷却模块、空调箱、热管理集成模块、热管理系统等自主研发与量产能力。公司持续关注液冷储能行业技术趋势与市场机遇，依托现有热管理技术积淀，持续跟踪相关场景拓展可行性，目前相关业务尚处于研发及模式探索阶段，暂未形成规模化订单与收入，若后续形成重大业务进展，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务。

9、富赛上半年订单收入情况如何？智驾域控有无新定点进展？未来是否考虑独立融资？

答：富赛为公司布局汽车智能化的核心控股子公司，业务聚焦智能座舱、智能驾驶、网联服务三大板块。上半年富赛业务拓展成效明显，新增订单 26 项，全生命周期预计收入 30 亿元，主要来自大众、红旗、丰田等主流车企，取得大众迈腾、探岳座舱域控制器、红旗天工系列车载屏幕、丰田主机及摄像头等重点项目，部分项目尚处于开发及量产爬坡阶段，营收将随项目量产逐步释放。

智能驾驶域控方面，富赛已具备域控制器自主及联合开发能力，现有多个项目实现量产配套。目前正与多家主流主机厂开展技术交流及项目竞标，积极争取新项目定点，如取得重大定点，公司将按监管要求及时履行信息披露义务，请以公告为准。

关于独立融资，富赛为多方股东合资主体，现阶段首要

	工作为深耕主业、拓展优质订单、改善经营质量，目前暂无既定独立融资方案。未来是否开展独立融资，将结合业务发展节奏、资金需求及全体股东意见综合审慎判断；若涉及相关资本运作，公司将依规及时披露。 10、空域智能运载产品量产后中期收入量级如何预期？ 合资公司物理场景智能交互产品方向论证进展如何？ 答：空域智能运载产品配套方面，公司主要提供空调箱、电池冷却器、电控减振器等热管理及底盘类产品，相关产品已完成可靠性验证，即将进入量产供货阶段。该行业尚处在商业化初期，项目放量受适航认证、终端需求、客户排产节奏等多重因素影响，不确定性较高。中期收入规模取决于客户端交付进度，相关属于商务保密信息，公司无法提供量化预期。目前该业务对整体营收贡献有限，公司将按照客户排产组织生产交付，如有重大业务进展，将按监管要求履行信息披露义务。 合资公司尚处于设立筹备阶段，合作各方正在细化论证产品方向、技术路线及产线规划，同步开展行业客户技术交流与商务对接。公司将依托零部件制造及工艺技术积累，推动汽车零部件技术向新兴领域迁移应用。现阶段暂未取得规模化订单，尚未形成收入及利润贡献，预计短期内不会对公司经营业绩产生重大影响。 后续相关业务若取得定点、量产等实质性重大突破，公司将依照监管规定及时对外披露。
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