

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	通过网络互动参与本次业绩说明会的各类投资者
时间	2026 年 9 月 8 日 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
形式	网络互动
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 独立董事：徐世利、孙立荣、王延军、周佰成 财务总监：李志勇 副总经理兼董事会秘书：张宁 证券事务代表：刘岩 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、问：领导，您好！我来自四川大决策，公司热管理系统(水冷板、热泵、集成模块)上半年定点与量产节奏，800V 高压平台相关产品的客户认证与出货情况？ 答：感谢您的提问。报告期内，公司为吉利极氪、领克配套的空调箱产品已实现量产供货；热管理集成模块已完成 OTS 认可，即将配套红旗车型量产，小型化空调箱总成等产品也在加速量产落地。公司武汉热管理工厂已于 2026 年 7 月底顺利投产，产能布局进一步完善。新项目定点方面：上半年公司新获得犀重工程车冷却机组、海珀特氢燃料电池卡车冷

凝器、吉利 211 空调箱等项目订单，客户结构与应用场景持续向新能源乘用车、商用车及氢能领域延伸；同时依托本土车企空调箱订单带来的机遇，启动马来西亚海外建厂项目，热系统已被确定为公司四大出海品类之一。

公司 E-事业部已构建覆盖 400V/800V 多合一集成式动力总成的产品体系。公司 150kWSiC（碳化硅）逆变器产品已实现量产，具备驱动电机逆变器研发、试验、验证及稳定供货能力。800V 增程器二合一（电机+逆变器）产品正按计划推进研发验证；首款多合一电驱系统已获得客户项目定点，实现公司电驱系统产业化开发「从 0 到 1」的突破，并已追加投资建设电驱总成研发试制线，保障项目样件交付与验证进度；电动泵类产品研发同步推进。此外，公司下属富奥东机工新承接长城、上汽尚界全主动悬架项目，均搭载 800V 高压平台，全主动悬架产品助力公司完成“半主动—全主动”全系列产品矩阵搭建，上半年空气弹簧、内置阀及双阀电控减振器已陆续量产供货。

上述定点项目的收入释放受客户车型开发及上市进度影响，存在一定不确定性，敬请注意投资风险。感谢您的关注！

2、问：李书记您好，我想问，下滑势头目前有没有受到遏制？

答：感谢您的提问。2026 年上半年，公司利润下滑的主要原因包括：下游传统整车客户产销量下滑导致收入及毛利贡献减少、研发投入同比增加、参股公司投资收益同比减少等。

管理层充分识别当前经营挑战，已落地多项经营改善举措：从报告期经营数据看，二季度毛利提升 0.79 个百分点，盈利能力环比改善；同时公司落实“13671”低成本战略，销售费用、管理费用同比均有所下降，综合废品率同比下降 24%，一定程度上对冲了下游客户产销量波动和原材料价格波动带来的经营压力。

下半年，武汉工厂产能释放、问界 M8 配套产品三季度量产、全主动减振器年内量产供货、第二条空气悬架产线 12 月建成投产等因素，预计将对公司经营形成正向支撑。

目前外部行业竞争环境依然复杂，下游整车需求波动及客户排产调整等因素，仍可能对公司短期经营造成一定影响，现阶段尚难断言业绩下滑态势已得到根本性扭转。公司实际经营情况，请以后续披露的定期报告及相关公告为准。感谢您的关注！

3、问：公司股价从 2011 年一直下跌，投资者亏损严重。公司一直讲市值管理，实际只是讲在口头上，严重伤害投资者利益。请问公司有何应对？

答：感谢您的提问，我们充分理解二级市场投资者的感受，高度重视广大中小投资者的切身利益。

二级市场股价受宏观经济环境、汽车行业周期、市场资金偏好、板块估值波动、大盘整体走势等多重外部因素综合影响，并非仅由公司经营层面所决定。我们理解投资者希望公司股价向好的诉求，但按照上市公司监管要求，市值管理的核心是立足主业、夯实基本面，通过提升经营质量、强化投资者关系管理、持续完善公司治理，推动公司内在价值稳步提升。

立足当前经营实际，公司将重点从以下方面扎实推进各项工作：一是聚焦智能底盘、智能网联、全域热管理核心业务领域持续开展技术攻关，持续优化订单结构，巩固主业竞争优势；二是深入落地低成本战略，持之以恒推进降本增效，改善经营效益；三是加快重点规划项目落地实施，有序推进底盘制动项目、马来西亚海外基地建设；做好奥腾博睿设立后的资源整合与订单开拓，推动武汉工厂产能爬坡、空气悬架项目顺利投产。与此同时，公司将进一步加强与机构及中小投资者的沟通交流，虚心听取各方意见建议，包括批评建议，持续优化相关工作举措。

需要客观说明的是，二级市场估值修复受制于多重市场因素。公司管理层深知广大投资者的殷切期待，将全力以赴深耕主业，持续提升经营质量。也恳请各位投资者理性认识二级市场投资风险，审慎做出投资判断。

4、问：请问公司管理层，公司股价表现同行业基本垫底，如何提升股民信心？

答：感谢您的提问。我们充分理解公司股价表现给投资者带来的困扰，并对此高度重视。客观而言，股价受宏观经济、汽车行业周期、市场资金偏好、板块估值及大盘环境等多重因素影响，并非公司单一经营层面所能决定。但公司不以此为由回避问题，而是立足自身，从基本面和价值传递两方面入手，努力改善市场表现。一是聚焦智能底盘、智能网联、全域热管理核心业务领域持续开展技术攻关，持续优化订单结构，巩固主业竞争优势；二是深入落地低成本战略，持之以恒推进降本增效，改善经营效益；三是加快重点规划项目落地实施，有序推进底盘制动项目、马来西亚海外基地建设，做好奥腾博睿设立后的资源整合与订单开拓，推动武汉工厂产能爬坡、空气悬架项目顺利投产。同时进一步强化资本市场信息传递，减少信息不对称。公司将继续通过定期报告、业绩说明会、调研接待、互动易平台等渠道，客观、如实披露经营情况、项目定点、研发进展，让投资者更全面了解公司发展情况。

需要客观说明的是，二级市场估值修复受制于多重市场因素。公司管理层深知广大投资者的殷切期待，将全力以赴深耕主业，持续提升经营质量。也恳请各位投资者理性认识二级市场投资风险，审慎做出投资判断。

5、问：请问公司 2025 生命周期订单 550 亿，实际订单数量目前有多少？

答：感谢您的提问。公司 2025 年度新增订单 359 项，依据客户中长期规划产量测算，对应全生命周期预估收入合计

约 660 亿元（并非 550 亿元）；其中新能源类订单占比约 74%，传统市场以外客户订单占比约 52%。

在此向各位投资者说明行业通用统计口径：全生命周期订单收入，是公司取得客户定点时，结合主机厂对应车型未来规划产量测算得出的全供货周期累计预估收入。结合整车企业排产情况，公司现有定点订单的生命周期平均为 4-5 年。该预估金额既不是当年可确认的实际营业收入，也不等同于具备约束力的刚性合同金额。车型正式量产后，主机厂排产会受终端市场销量波动、车型迭代更新等多重因素动态调整，存在规划产量不及预期，甚至车型提前 EOP 终止供货的可能性。

针对您关注的实际订单数量及项目落地情况，分两点说明：一是定点项目数量。2025 年公司全年新增定点项目合计 359 项，其中新能源相关定点 209 项，该数据为公司实际获取的定点项目数量。二是项目量产及收入释放节奏。2025 年新增定点项目的收入释放主要集中在 2027-2030 年。其中极氪、领克空调箱、SiC 逆变器等项目已于今年上半年陆续实现量产，均为本批定点中落地的代表性项目。

特别风险提示：全生命周期测算金额仅基于客户当前规划进行预估，不构成对公司未来经营业绩的承诺。项目后续面临车型销量不及预期、主机厂排产下调、项目延期乃至终止等不确定性，相关业务最终实现收入，以公司各期定期报告披露的营业收入为准。

6、问：最近几年投资公司股票的投资者基本都是亏损，请管理层解答什么原因？

答：感谢您的提问。我们充分理解当前公司股价表现给各位投资者带来的困扰，公司对此高度重视。客观来看，二级市场股价受宏观经济环境、汽车行业周期、市场资金偏好、板块估值水平及大盘整体环境等多重因素共同影响。

第一，当前汽车行业正处于深度变革调整周期，传统业

	务面临较大压力。国内整车市场价格竞争加剧，主机厂持续推进降本，压力向上游零部件环节传导，行业内零部件企业普遍承受较大经营压力。 第二，公司新兴业务布局尚处在推进落地阶段，实质性经营成果尚未充分释放。公司设立奥腾博睿控股子公司，统筹开展新兴赛道业务布局，目前相关业务的实质性成效还未完全体现。后续公司将集聚优势资源，加快推动新兴业务落地发展，相关进展请以公司后续披露公告为准。 公司将持续做好经营基本面，夯实主营业务，加快新兴业务培育，同时积极做好投资者关系管理工作，努力向市场传递公司价值。二级市场股价波动存在不确定性，提请投资者注意投资风险。
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