

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：2026-002

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）	长城证券、浙商证券、西部证券、新华基金、新华资产、安信基金、百年资管、泰信基金、广发基金、兴全基金、湘禾投资、民生加银基金、国泰基金、华商基金、新华基金、泓德基金、中山证券自营、睿亿投资、中信建投基金、兴合基金、宁聚投资、同花顺
时间	2026 年 10 月 12 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	风险提示：本次调研涉及公司未来发展展望、销售目标等均不构成本公司的实质承诺，目前公司机器人零部件业务短期内对营收和利润的贡献较为有限，请广大投资者理性看待该业务的短期表现，注意投资风险。 提问 1：公司布局机器人零部件领域具备哪些优势？ 回复：公司在模具开发、高精密加工及热处理方面拥有核心技术优势。尤其在热处理领域是国内最先引进日本热处理设备的企业之一，积淀了数十年热处理工艺经验。公司斥资数千万元，引进处于国际前沿水平的 ECM 低压真空渗碳炉，对原有热处理设备及工艺进行全面提升。作为技术范式升级，它能从根本上解决传统渗碳缺陷，为机器人关键零部件提供高性能、高精度且绿色可持续的热处理方案。同时，公司具备稳健的财务结构，资产负债率较低、商誉较少、大股东股权无质押且账面现金流充裕，这为公司在机器人零部件领域的布局提供了坚实保障。 特别说明：机器人产业存在技术路线迭代、市场需求变动等不确定性。公司将密切关注行业动态，加码研发投入、精进产品工艺。目前公司机器人零部件业务短期内对营收和利润的贡献较为有限，请广大投资者理性看待该业务的短期表现，注意投资风险。 提问 2：机器人零部件业务产能建设进度如何？客户合作稳

定性有没有保障？

回复：公司机器人零部件业务推进顺利，正根据客户订单规划开展产能建设，保障订单交付。当前下游客户订单需求存在阶段性增长，交付需求相应提升，公司与相关客户具备长期合作基础并已签订合作协议，后续业务开展仍将受项目进度、市场环境等因素影响。

特别说明：机器人产业存在技术路线迭代、市场需求变动等不确定性。公司将密切关注行业动态，加码研发投入、精进产品工艺。目前公司机器人零部件业务短期内对营收和利润的贡献较为有限，请广大投资者理性看待该业务的短期表现，注意投资风险。

提问 3：公司如何看待离合器市场空间，后续业务发力方向与销售、产能规划是怎样的？

回复：国内新车前装市场增量逐步放缓，进入存量竞争阶段，但细分领域仍有业务拓展机遇。公司调整产品布局，推出液力变矩器、双质量飞轮等新产品，切入自动挡、混动车型配套体系，丰富主机厂客户结构，拓宽业务覆盖。商用车后市场保有基数大，离合器属于易损件，替换需求长期稳定，且市场格局分散，公司市占率仍有较大提升空间；海外业务增长势头良好，车辆传动部件出海收入占比逐年攀升。

国内市场方面，公司推动销售网络下沉，布局乡镇渠道，开展客户赋能培训；海外市场方面，公司推进全球化布局，依托现有海外子公司、合资公司平台，重点开拓印度等增长潜力市场，辐射带动东南亚业务。公司主业暂无大规模新增资本开支规划，将通过挖掘现有产能，以柔性生产调整、设备技术改造和老旧设备更新满足业务增长需求。

提问 4：公司有没有并购计划？

回复：公司坚持内生增长与外延发展相结合，未来将持续关注产业链协同、技术提升等方向的优质并购整合机会，不断增强公司核心竞争力。目前公司现金流充足，也有成功的并购整合管理经营，如有相关并购计划将严格依规披露，敬请关注公司公告。

提问 5：公司今年业绩情况？对全年业绩目标是否有调整？

回复：公司今年上半年经营业绩实现稳健增长，半年度营业收入 12.04 亿元，同比增长 1.53%，归属于上市公司股东的净利润 0.69 亿元，同比增长 41.26%，虽受到汇兑因素扰动，但整体经营表现符合预期。2026 年下半年行业大环境相比上半年略有承压，但公司对全年经营保持充足信心，维持原有全年经营目标不变，将积极应对市场波动，全力保障年度经营目标顺利达成。

提问 6：公司依托精密加工能力，除柔轮之外，还有哪些机器人零部件新产品储备？

	回复：依托成熟的高精密加工平台，公司同步储备了多项高价值精密零部件新产品，当前正推进工业机器人手臂部件的研发项目，相关产品主要面向国内市场进行布局。该项目由公司既有汽车零部件客户提出需求，计划开发单臂承重 10 公斤级产品，目前正处于联合开发测试环节。公司在机器人零部件赛道并非仅布局柔轮这一类产品，柔轮只是进入该赛道的切入点，公司的中长期发展目标是转型升级为关节模组总成供应商，以此提升单台机器人的价值量占比，从而在机器人产业链中构建更强的核心竞争力与话语权。 特别说明：机器人产业存在技术路线迭代、市场需求变动等不确定性。公司将密切关注行业动态，加码研发投入、精进产品工艺。目前公司机器人零部件业务短期内对营收和利润的贡献较为有限，请广大投资者理性看待该业务的短期表现，注意投资风险。 提问 7：公司未来发展战略？ 回复：1、突破机器人零部件赛道，布局长期增长动能 依托自身高精密加工、热处理等核心优势，打造高适配、高稳定、高性价比的零部件解决方案。未来，我们将持续深耕，把高精密加工、热处理等核心优势，转化为机器人零部件性能与可靠性的坚实保障。通过“产业+研发”的深度融合与开放协作，不断攻克关键瓶颈，拓展应用疆界。 2、稳固基本盘，提升市占率 持续深耕汽车核心传动部件领域，覆盖商用车、乘用车等多车型需求，聚焦主流主机厂配套、售后市场及海外出口三大业务群体，提升市占率。同时推进产品技术升级，巩固液力变矩器、飞轮减震器、湿式离合器等国际领先技术产品的量产优势，突破相关技术壁垒，增强传动系统领域话语权。 3、深耕新能源领域，打造新增长极 在高端制造领域，我们以德国 Geiger 的顶尖精密加工技术为基石，正向新能源产业纵深拓展。一方面，我们正扩大新能源汽车高精密零部件的产能规模，并依托高端装备矩阵持续优化产品的核心瓶颈工艺，以巩固在理想、零跑、大众等主流车企的供应地位。另一方面，我们以电机轴为突破口，逐步向更多新能源汽车高精密零部件品类延伸，深度挖掘单车配套价值，全力推动精密加工业务的营收规模实现持续跃升。 在前沿技术布局领域，为精准把握新能源电池技术迭代的历史性机遇，并延伸产业价值链，公司已通过直接投资与产业基金投资等方式，战略性布局了专注于固态电池等下一代技术的创新企业。此举不仅是公司在新能源关键材料领域的前瞻性卡位，更旨在通过紧密的协同，跟踪并融入技术变革趋势，为公司未来的产品升级与产业延伸储备核心技术与战略资源。 4、深化生态协同，完善全产业链布局 智慧服务板块聚焦中配平台升级，整合零部件数据库，拓展
--	---

	线上线下数字化平台，结合全国售后销售网络实现异地复制，提升商用车后市场定价权与利润率，打造中国商用车后市场汽车全车件智慧服务生态系统，更近更深全方位服务终端客户。 5、全球化经营战略 发挥海外德国、印度、泰国工厂的制造功能，辐射带动周边区域市场协同发展；扩大欧、美销售子公司的服务范围，提升“WESTLAKE”自主品牌的影响力；拓展与全球知名零部件企业的合作，提高在全球的市场占有率。 特别说明：机器人产业存在技术路线迭代、市场需求变动等不确定性。公司将密切关注行业动态，加码研发投入、精进产品工艺。目前公司机器人零部件业务短期内对营收和利润的贡献较为有限，请广大投资者理性看待该业务的短期表现，注意投资风险。
附件清单	无