# 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：2026-10

| | |
|---|---|
| 投资者关系活动类别 | □特定对象调研　□分析师会议<br>□媒体采访　√业绩说明会<br>□新闻发布会　□路演活动<br>□现场参观<br>□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 11 月 4 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：<br>董事、党委书记、总经理：李俊新<br>独立董事：徐世利、孙立荣、王延军、周佰成<br>财务总监：李志勇<br>副总经理兼董事会秘书：张宁<br>证券事务代表：刘岩<br>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：贵司前三季度营收及利润均有所下降，但第三季度新增订单中新能源类项目占比较高。未来推动智能底盘、线控转向等业务规模化发展，公司会更侧重自主强化核心技术，还是加强与外部技术企业的协同开发？**<br>答：尊敬的投资者您好。公司坚持“自主掌控核心技术”与“开放合作”并举：一是以自主研发为主线。加速电控体系建设，重点优化全主动悬架、线控转向等产品平台，转向产品已采用自主研发 PPK 并逐步实现软硬件全栈自主可控；按照“十五五”规划，公司研发团队规模将持续扩充，以支 |

| | |
|---|---|
| | 撑智能底盘向 Tier 0.5 级系统供应商升级。二是以开放协同为重要路径。通过并购补链、合资设立奥腾博睿、投资旗翼科技等方式整合外部资源。公司将以自主核心技术为主线、开放协同为路径，推动智能底盘等业务规模化发展。具体项目进展请以公司公告为准。感谢您的关注！<br>**2、问：董事长你好！能否用全部未分配利润回购公司股份注销，以提振股价，从而实现市值管理，确保国有资产保值？**<br>答：尊敬的投资者您好，感谢您的坦诚建言。<br>当前汽车行业竞争加剧，公司业绩阶段性承压，武汉热管理工厂、马来西亚基地、奥腾博睿等战略项目均处于投入培育期，经营性资金需求较大。<br>公司将结合股价破净的实际情况，在保障经营和现金流安全的前提下，持续研究分红、回购等多元股东回报工具的可行性与节奏，推动公司内在价值与市场估值合理匹配。<br>截至目前，公司暂无新的股份回购及注销实施计划，后续若有相关安排，公司将严格按照监管规定及时履行信息披露义务。再次感谢您的理解与支持！<br>**3、问：建议公司考虑股票回购增持再贷款。**<br>答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注与建议。<br>公司对股票回购增持再贷款等政策工具保持关注，将结合资金状况、经营发展需求及现金流安全综合审慎研判。截至目前，公司暂无相关实施计划，后续若有安排，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注。<br>**4、问：富奥股份订单充足，为什么业绩下降离谱？**<br>答：尊敬的投资者您好。<br>关于订单与业绩的关系，公司新增订单为按客户规划产量测算的全生命周期收入（供货周期约 4-5 年），并非当期营业收入；项目从定点到量产周期约 6-18 个月，收入主要在后续年度逐步释放。 |

| | |
|---|---|
| | 关于三季度业绩情况，收入及利润指标变动原因如下：<br>（1）营业收入完成情况<br>2026 年 1-9 月，公司实现营业收入 105.7 亿元，同比下降 12.96%。<br>传统客户方面，受主要客户整车产量同比下降影响，公司配套收入相应承压，公司通过提升传统细分市场配套份额、加快新产品装机认可进度等方式积极应对，一定程度上对冲了客户产量下滑带来的影响。非传统客户方面，在国内市场竞争加剧、整车价格压力向上游传导的背景下，公司非传统客户收入同比基本保持平稳，其中重点开发的自主品牌及新能源客户奇瑞、蔚来、小鹏等配套收入实现稳步增长，对公司收入的支撑作用进一步增强。海外市场收入同比增加 7,465 万元、增幅 11%，增速高于公司整体收入水平，主要来自德国大众泵类产品、俄罗斯市场传动轴产品及欧洲市场电池冷却器产品收入的增长。海外市场是公司未来战略布局的重点方向，公司将聚焦全球重点区域、重点客户和重点产品，通过贸易出口、跟随客户出海、属地化建厂等方式有序配置经营资源，持续加快国际化步伐，扩大海外市场收入规模，缓解国内市场竞争压力。<br>（2）利润总额完成情况<br>2026 年 1-9 月，公司实现利润总额 9,309 万元，同比下降 84.95%。利润降幅明显大于收入降幅，主要受以下三方面因素叠加影响：<br>一是收入规模回落及毛利空间收窄的影响。如前所述，公司营业收入同比下降 12.96%，收入规模回落直接减少了当期毛利贡献；与此同时，主要原材料及外购件价格波动与下游客户降价要求叠加，单位产品毛利空间有所收窄，在配套总量下降的背景下，固定成本摊薄效应减弱，上述因素共同对当期经营成果形成压力。<br>二是合联营公司投资收益变动的影响。今年前三季度， |

| | |
|---|---|
| | 公司下属合联营公司经营业绩同比有所波动，公司按权益法确认的投资收益较上年同期减少 16,237 万元，是利润总额下降的主要原因之一。<br>三是研发投入增加的影响。公司着眼于电动化、智能化等中长期发展方向，持续保持较高强度的研发投入。今年前三季度，研发费用同比增加 3,060 万元、增长 6.98%，在营业收入下降的情况下，研发费用占营业收入比重由上年同期的约 3.6%提升至约 4.4%。感谢您的关注！<br>**5、问：请问公司，市值管理有在做吗？有具体的措施没有？是不是市值管理要和管理层的薪酬挂钩？**<br>答：尊敬的投资者，您好。公司高度重视市值管理，已将市值管理成效纳入高级管理人员绩效考核，相关考核激励安排按照公司制度执行。公司坚持以价值创造作为市值管理的基础，重点从以下方面推进：一是深耕主业，通过优化订单结构、推进降本增效，不断夯实经营基本面，以稳健经营支撑公司估值；二是布局新兴业务，培育新的增长点，持续改善业务结构和成长预期；三是结合公司估值水平与资金状况，常态化研究股东回报工具及市值管理手段的可行性与实施节奏；四是加强价值传递，通过业绩说明会、深交所互动易、机构调研接待、投资者热线等多渠道与投资者充分沟通，规范信息披露，提升公司透明度；五是持续跟踪股价、估值及市场舆情变化，及时回应投资者关切。公司将不断完善与经营质量、股东回报相挂钩的市值管理长效机制，努力以可持续发展回报投资者。感谢您的关注！<br>**6、问：长期以来公司一直强调重视公司的市值管理和提高公司的经营能力，结果公司的估值长期破净，赢利能力越来越差，第三季度出现亏损。这就是公司所做的努力？**<br>答：尊敬的投资者您好。公司充分理解投资者的感受，对经营承压深表歉意。业绩下降主要受传统客户产销量下滑、研发投入增加、参股公司投资收益减少等影响。公司正通过 |

| | |
|---|---|
| | 订单结构优化（第三季度新增订单生命周期收入 123.3 亿元、新能源占比 82.9%）、低成本战略降本、重点项目陆续量产等措施推动业绩修复。市值管理核心在于夯实基本面，公司将持续研究分红、回购等工具，努力推动内在价值与市值合理匹配。感谢您的关注！<br>**7、问：公司股价近期持续下行，创出多年新低，二级市场抛压较大。请问： 1、公司当前市值管理有哪些具体工作计划？有无阶段性目标？ 2、是否评估过回购、大股东增持、稳定分红这类合规市值管理工具的可行性？ 3、四季度新订单、智能底盘等业务，后续有没有安排机构路演、投资者交流，向市场传递公司真实价值？谢谢。**<br>答：尊敬的投资者，您好！1. 公司市值管理工作以夯实主业、提升经营质量为核心，同步推进现金分红、投资者沟通等具体工作。2. 公司已结合股价破净的实际情况，在保障正常经营和现金流安全的前提下，对股份回购、主要股东增持、稳定现金分红等工具的可行性持续开展研究；目前暂无回购及增持的实施计划，如有相关安排，公司将按规定及时履行信息披露义务。3. 公司将围绕经营改善情况、重点项目进展等方面，继续通过业绩说明会、机构调研接待、路演推介等方式与投资者充分交流，做好价值传递。感谢您的关注！<br>**8、问：您好，我是富奥 11 年投资老股东了，卖了两套房还在耗富奥，结果股价越来越低，牛市也没有起来过，分红更惨，爱短线交易，还得交 20%红利税，想问近期有没有大的并购重组，市值管理能不能专门对接专业的投资人维护，股票能不能大额回购注销，或者先有股份缩股操作，提高富奥股价活性，谢谢。**<br>答：尊敬的投资者，您好！感谢您十一年来的陪伴与信任。关于您提出的建议：一是并购补链方面，公司围绕核心主业开展的并购事项持续进行论证，如构成重大事项，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务；二是投资者关系方 |

| | |
|---|---|
| | 面，公司将持续加强与机构投资者的沟通对接；三是回购注销、缩股方面，大额回购并注销、缩减股本等事项涉及资金安排和法定程序，公司目前暂无相关计划，将在保障正常经营和现金流安全的前提下持续研究回购工具的可行性。请以公告为准。感谢您的关注！<br>**9、问：请问领导，从诚信管理公司的角度出发，公司是怎样认识技术，生产经营，产品与客户间的关系及公司与股民投资者的关系？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司认为，技术、生产经营、产品与客户、投资者之间相互依存、层层递进：技术是立身之本，公司坚持自主掌控核心技术，不断夯实核心竞争力；生产经营是将技术转化为价值的核心载体，公司持续提升运营效率和经营质量；产品与客户是价值实现的根本，公司坚持以客户为导向，用产品质量和服务赢得信任；投资者是公司发展的同路人和监督者，公司将通过稳健经营、规范治理和持续回报，切实维护全体股东合法权益，虚心接受投资者的监督和建议。感谢您的关注！<br>**10、问：请管理层管一管市值吧，股价十几年如一日跌跌不休，难道公司有什么不被人知的潜在的风险吗？**<br>答：尊敬的投资者您好。股价受宏观经济、行业周期、市场情绪、板块估值等多重因素影响，短期波动难以准确预判。公司当前重点工作是推动业绩企稳回升、做好投资者回报，努力改善市场表现。感谢您的关注！<br>**11、问：建议公司缩股提高股性。**<br>答：尊敬的投资者您好，感谢您的建议。缩股涉及减少注册资本，需履行法定程序。公司改善股性、提升每股价值的路径，仍以做强主业、推动业绩回升为核心，同时持续研究回购等工具的可行性。目前公司无缩股相关计划，如有重大事项将依规及时披露。感谢您的关注！<br>**12、问：有没有专业市值维护职业经理人？** |

| | |
|---|---|
| | 答：尊敬的投资者您好。公司市值管理工作在董事会指导下由经理层组织实施，董事会办公室牵头落实，相关部门协同开展。公司将按照监管对市值管理的要求，持续加强团队专业能力建设。感谢您的关注！<br>**13、问：现在的股价是否合理？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司股票价格受宏观经济、行业周期、市场情绪、板块估值等多重因素影响。公司将尽最大努力做好自身经营，推动业绩企稳回升，不断夯实基本面；做好投资者价值传递并持续研究股份回购等工具的可实施性，推动公司内在价值与市场估值合理匹配。感谢您的关注！<br>**14、问：请问管理层公司每股净资产是 4.81，而股价长期低于净资产的情况你们知悉吗？按照证监会提出的市值管理要求你们有什么措施吗？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司关注到股价低于每股净资产的情况，对您的关切高度重视。按照证监会市值管理监管指引要求，公司坚持以价值创造为基础推进市值管理，主要措施包括：一是深耕主业，以订单结构优化和降本增效推动业绩修复，为估值提供业绩支撑；二是结合股价破净实际，在保障正常经营和现金流安全的前提下，持续研究回购、增持等股东回报工具的可行性；三是通过业绩说明会、机构调研接待、路演推介等方式加强价值传递。相关事项请以公司公告为准。感谢您的关注！<br>**15、问：长期以来公司一直强调重视公司的市值管理和提高公司的经营能力，结果公司的估值长期破净，赢利能力越来越差，第三季度出现亏损。请问贵司除了把原因归于市场因素外，还有什么实质性的方案？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司三季度业绩下降，主要系收入规模减少带动毛利下降、投资收益减少、研发投入加大等因素综合所致。对您关心的问题，公司实质性举措主要 |

| | |
|---|---|
| | 聚焦自身经营：一是深入落实低成本战略，持续推进降本增效，改善产品盈利水平；二是加快全主动减振器、空气悬架、线控转向等高毛利新产品年内量产，同步推进武汉工厂产能爬坡，提升高附加值产品占比；三是加快奥腾博睿等新兴业务培育，努力形成第二增长曲线。感谢您的关注！<br>**16、问：三季度为什么亏损？具体哪个零部件哪个子公司拖累，是阶段性还是会延续，四季度是否会反转，然后分别零部件毛利率多少？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司 2026 年第三季度出现亏损，主要系下游客户产销量下滑导致收入及毛利减少、原材料价格上涨及客户降价压缩盈利空间、参股公司投资收益减少、研发投入加大等因素综合所致。2026 年第四季度，随着全主动减振器产品新增供货、第二条空气悬架产线建成投产、武汉工厂产能逐步释放，公司经营情况有望形成一定正向支撑；但下游客户排产仍存在波动，前述不利因素能否缓解及其缓解时点尚存在不确定性。上述内容不构成公司对经营业绩的预测或承诺，相关财务数据以公司定期报告为准，敬请投资者注意投资风险。<br>**17、问：富维的分红那么多，富奥股份为什么分红越来越少呢？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司利润分配方案严格按照《公司章程》及监管规定执行，结合当年盈利情况、经营发展资金需求等因素统筹研究，并履行董事会、股东会审议程序后实施。各上市公司因经营业绩、发展阶段和资金安排不同，分红政策存在差异。近年来受行业竞争加剧等影响，公司盈利水平有所承压；公司仍在保障正常经营的前提下坚持现金分红，上市以来连续 13 个年度实施现金分红，累计派现超 40 亿元。公司将努力提升经营质量和盈利水平，不断增强持续分红能力，切实回报全体股东。感谢您的关注！<br>**18、问：未来哪个零部件哪个投资可以让业绩转亏为盈？** |

| | |
|---|---|
| | 答：尊敬的投资者，您好！公司系集团型企业，业务板块和产品谱系较为完整，业绩改善难以依赖单一产品，主要来源于订单结构的整体优化和新增项目的逐步放量。公司将围绕核心主业持续推进新产品、新项目的市场开拓与量产落地，深入落实低成本战略、推进降本增效，加快新兴业务培育，多措并举改善盈利水平。上述项目的定点、量产及配套进展存在不确定性，不构成公司对业绩的预测或承诺，相关事项请以公司公告为准。感谢您的关注！<br>**19、问：同样做电控减振器保隆科技、中鼎股份他们毛利率 20%，三季度盈利 ，富奥股份亏损，富奥股份的电控减振器在行业里不是说排首位吗？**<br>答：尊敬的投资者，您好！公司系集团型企业，主营业务涵盖底盘系统（含悬架系统、转向系统）、热管理系统、智能网联系统等核心业务，紧固件、泵类等专精业务以及新兴业务领域，各业务板块盈利水平不尽相同，单一业务板块不足以对公司整体业绩起决定性作用。公司减振器销售额连续两年位居国内整车配套（OEM）市场首位，电控减振器市场占有率处于行业领先水平，细分领域的竞争优势和领先地位保持稳定。第三季度公司整体亏损，主要系收入规模下降摊薄毛利、行业竞争加剧、芯片等原材料价格上涨，以及研发投入增加、投资收益下降等因素综合所致。相关经营数据请以公司定期报告为准。感谢您的关注！ |
| 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 |