

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：2024-07

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他—电话会议
活动参与人员	海通汽车、建信保险资产管理有限公司、国泰君安证券股份有限公司、复星保德信人寿保险有限公司、China Everbright Securities Asset Management Ltd、华安合鑫资产管理有限公司、循远资产管理（上海）有限公司、ZH Securities Limited、广东正圆私募基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、泉果基金、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、上海混沌投资（集团）有限公司、嘉实基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、泰康养老保险股份有限公司、西部利得基金管理有限公司、易方达基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、上海国际信托有限公司、上海趣时资产管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、淡水泉
时间	2024年5月6日 11:00-11:30
地点	富奥汽车零部件股份有限公司
形式	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李志勇 研发中心副主任：李伟 财务控制部（董事会办公室）部长助理：刘畅 市场营销部（海外事业部）营销信息业务主任：冯沙 证券事务代表：刘岩
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">1、问：2023年第四季度和2024年第一季度业绩表现亮眼，驱动业绩增长的因素？业绩增长驱动因素是否可持续？</p> <p style="text-align: center;">答：公司业绩增长驱动因素：一是持续开拓市场，前期获得订单陆续投产，如金康赛力斯、奇瑞汽车电控减振器（CDC）、宁德时代CMA下箱体等产品，公司布局的“轻量化、</p>

电动化、智能及网联化”项目为收入增长贡献了重要支撑。二是公司持续深入开展低成本战略工作，随着工作流程和方法日益标准化，带动了公司整体降本氛围的提升，有效促进降本提质增效。

客户订单和公司内部降本改善工作具有可持续性。

2、问：公司并表业务中，存在产业升级的产品有哪些？目前进展情况如何？

答：公司按照“轻量化、电动化、智能及网联化”的产品发展方向，强化自主研发能力建设，通过原有产品“转型升级”和新产品“全新布局”两条路径，实现产业升级。在“轻量化”方面，全新布局了底盘铸铝轻量化项目和高压铸造铝合金壳体项目，均已实现量产。原有产品同步深耕轻量化技术，持续推进铝合金传动轴、商用车复合材料板簧等产品开发。在“电动化”方面，热集成模块、电动水泵、电控减振器(CDC)、电动转向等产品均实现了电动化的技术升级。同时全新布局了逆变器、电池壳体、新能源车退役电池回收和梯次利用等新业态。在“智能及网联化”方面，以富赛公司为载体，围绕智能座舱、智能驾驶和网联服务三大板块开展业务，富赛公司成立后收入规模迅速提升，配套产品获得客户一致好评。公司前期布局的“三化”产品相继投产，陆续度过投入期，收入规模稳步提升，为公司产品结构调整和业绩增长贡献了重要力量，同时也为未来收入持续增长奠定坚实基础。

3、问：请介绍减振器具体的进展，包括配套客户、后续规划等？

答：公司电控减振器(CDC)主要客户为红旗、金康赛力斯、奇瑞、吉利等。由于市场反馈高于预期，公司已追加产线投资，预计今年上半年投产。

4、请介绍热管理业务具体的进展，包括配套客户、后续规划等？

答：热管理业务配套客户主要为一汽大众、红旗、奔腾、上汽大众、北汽集团、京深深向等。后续将继续向集成化、模块化方向发展。

5、汽车电子板块增速较快的原因？

	<p>答：汽车电子板块主要核算的是富赛汽车电子有限公司，近几年富赛公司收入规模处于爬坡阶段，增长较快，主要客户包括一汽大众、一汽丰田、红旗，主要产品有摄像头、智能座舱主机和仪表、显示屏、空调控制器及开关类产品、全景影像控制器等。</p>
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

