

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: 2025-009

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 (排名不分先后)	长城证券
时间	2025 年 12 月 16 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	<p><b>提问 1：公司设立“吉尔福（杭州）智能机器人有限责任公司”并成立“具身智能事业部”的战略意图是什么？</b></p> <p><b>回复：</b>2025 年 12 月，公司在浙江杭州设立全资子公司“吉尔福（杭州）智能机器人有限责任公司”，注册资本壹亿元整，经营范围涵盖服务消费机器人制造、智能机器人的研发和销售、机器人关键零部件的研发和制造、互联网数据服务、人工智能行业应用系统集成服务等。同时，公司披露关于调整公司组织架构的公告，新增“具身智能事业部”。公司将以“吉尔福”作为开拓具身智能业务的平台，通过与哈特研究院的深度合作，充分发挥双方强大的研发实力与尖端智能制造及高精密制造的技术优势，聚焦具身智能机器人关键零部件的高精度制造和多维性能检测，为机器人行业提供“高适配/高稳定/高性价比”的核心功能零部件的解决方案。</p> <p><b>提问 2：公司在机器人零部件领域具备哪些核心技术与装备优势？</b></p> <p><b>回复：</b>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。近期公司斥资数千万元，引进国际最先进的 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</p>

	<p>公司在机器人零部件领域的布局提供了坚实保障。</p> <p>公司将目标转向高度同源的人形机器人赛道，积极转型，既契合公司的长期发展战略，亦符合全体股东的利益。此外，公司还将通过优化成本、提高运营效率以及引入新设备等途径，全方位支持公司战略转型规划。</p> <p><b>提问 3：机器人业务客户拓展情况？</b></p> <p><b>回复：</b>公司深耕车辆传动系统制造以及高精密加工领域，凭借技术创新能力、高适配度特点，与国内主流整车企业均有合作；同时，近年来公司在新能源车辆高精密零部件领域也取得了突破，与理想汽车、零跑汽车、大众汽车等新能源车企建立了合作。公司将利用自身在汽车市场积累的客户资源和品牌影响力，积极开拓机器人零部件市场业务。通过与整车企业的紧密沟通，了解他们在机器人应用方面的潜在需求，为其提供定制化的解决方案。同时，积极拥抱新业态，与具身机器人本体企业进行技术对接，配套开发关键零部件。</p> <p><b>提问 4：在离合器后市场与商用车零部件领域，如何应对渠道分散与价格战压力？</b></p> <p><b>回复：</b>公司推行“数据+服务”双轮驱动模式，赋能渠道与开拓市场。服务端，派遣技术销售团队深入渠道，通过终端培训、打假维权与品牌保护，提升经销商能力与用户信任。数据端，依托百万级 SKU 数据库，开发 AI 智能识别与推荐系统，实现精准配货，提升效率。市场端，重点切入农机、海外售后等高增长领域，凭借差异化产品与高性价比服务，把握新消费趋势，规避红海竞争。</p> <p><b>提问 5：公司在商用车零部件供应链整合与数字化方面有何布局？</b></p> <p><b>回复：</b>一是推进数字化升级，依托中配平台的汽车零部件大数据资源，为中小企业赋能，帮助其减少库存、提升效率；同时拓展线上交易撮合功能，服务注册用户，并试点保险公司定损场景，探索大数据的商业化路径；</p> <p>二是优化供应链与产品线，通过整合供应链资源，丰富产品线来满足不同客户的需求，增强盈利能力；同时，和大型企业建立了良好合作关系，为京东、德邦等物流公司提供一站式解决方案，提升市场覆盖能力；</p> <p>三是应对行业特征挑战，商用车后市场因零部件数量庞大、维修技术要求高，具有专业性强、复杂度高的特点，因此资本介入相对谨慎，尚未形成乘用车后市场的资本密集型发展模式。公司将通过“轻资产+智慧服务”模式推动行业向专业化、高效化升级，力争在存量市场中实现结构性增长。</p>
附件清单	无