

证券简称：常润股份

证券代码：603201

常熟通润汽车零部件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	山西证券、银河基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、焯鼎投资等
时间	2026年6月29日（星期一）
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	1、公司董事长兼总经理 JUN JI 先生 2、董事会秘书周可舒先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍公司基本情况。</p> <p>答：（一）公司基本情况</p> <p>常润股份深耕汽车千斤顶、汽车零部件领域 58 年，为全球细分赛道龙头企业，整体营收规模 30 多亿；属于窄赛道深耕模式（赛道仅 1 厘米宽，深耕 1 公里）。产品自主品牌占比约 40% 多，产品销往全球 100 多个国家，其中按区域拆分北美约占 40% 以上、欧洲约 35%、剩余为亚洲、东南亚及国内市场。</p> <p>公司有四个细分业务布局：</p> <p>1、前装市场：全球十大汽车厂家公司配套的有九大，包括福特、通用、克莱斯勒等，并与整车厂全球同步开发产品。公司的整车厂客户覆盖亚洲、北美及全球其他地区的汽车工业地区，作为一级供应商与国际知名整车制造商福特汽车、通用汽车、大众集团、雷诺、日产等建立了长期合作；国内长期合作的整车</p>

厂包括上汽、北汽、广汽、重汽、比亚迪、吉利、长城、奇瑞和赛力斯等，并不断深耕与上述整车厂客户的合作领域。

2、后装市场：公司与全球很多的 500 强公司合作，与沃尔玛、AutoZone、劳氏等大型超市、连锁都有合作，产品覆盖线下 3 万余家门店，旗下 Big Red、Black Jack 等七大品牌在北美千斤顶品类具有很高的知名度；

3、专业汽保维修设备市场：包括维修工具、成套工具箱、工具车、举升设备等；

4、北美为主的跨境电商平台：以海外运营 30 年的国际贸易渠道、资源等为基础，在亚马逊等多个北美主流跨境电商平台快速推开业务，跻身行业第一梯队。

（二）目前影响公司的两大外部因素及应对措施

1. 自特朗普首任任期以来，公司已经筹划在布局全球工厂，2022 年开始规划建设泰国生产基地一期工程。面对贸易高关税，公司在泰国已经完成了泰国生产基地一期工程，覆盖 90% 以上北美市场的产品品类；泰国生产基地二期工程建设已启动，瞄准通用、福特车企配套订单。

2. 汇率大幅波动，对制造业利润造成一定影响，今年第一季度利润下滑主要系汇兑损失，公司产品销量、客户合作关系良好，无任何影响。

（三）长期发展战略

1. 坚守主业延伸逻辑，不盲目跟风机器人、芯片等热门赛道，依托现有渠道护城河做长线布局；

2. 战略升级：从传统液压千斤顶，切入电子换挡器等汽车电子类产品赛道，借助现有全球渠道实现品类升级；

3. 分红稳定：上市后持续分红，注重股东回报。

（四）本次拟收购目标公司介绍

公司近日已公告披露签署了股权收购框架协议，目标公司是国家级高新技术企业、专精特新小巨人、湖北知名名优品牌；国内汽车电子换挡机构、电控控制开关、汽车拉索细分赛道第一梯队企业。产品主要包括电子自动/手动换挡机构、组合开关、汽车拉索，主要面向国内市场，在国内是第一梯队。其中，目标公司的换挡和组合开关产品全部适配新能源汽车客户，且处于快速增长阶段；电子换挡机构和汽车拉索产品等也大量适配新能源汽车客户。

2. 关于拟收购目标公司所从事业务的经营优势如何，如目标公司产品在海外推广，主要逻辑是什么，以及未来展望？

答：目标公司的汽车换挡器和组合开关等汽车电子类产品以及拉索产品在技术水平、市场口碑和市场占有率方面具备了一定的优势。湖北达峰为国家级“专精特新小巨人”企业，省级“制造业单项冠军”企业，经过多年的发展，凭借良好的创新能力和产品品质，具有较高技术含量。与国内多家乘用车和商用车整车厂商建立了稳固的合作关系，整车厂客户涵盖东风汽车、奇瑞汽车、北汽、长安汽车、东风日产、重汽、广汽、江淮汽车、吉利汽车等，以及非整车厂客户克诺尔车辆设备（苏州）有限公司和上海恩井汽车科技

有限公司等，其终端产品分别应用于高铁动车和蔚来、小米等新能源汽车。

本次交易完成后，借力目标公司在汽车换挡器、组合开关等汽车电子及拉索产品的技术、口碑与市场优势，补齐公司汽车电子产品类短板，适配汽车电动化、智能化发展趋势，落地“新能源+汽车智能”战略，完善零部件产品矩阵，强化供应链整合能力。

常润股份和标的公司双方都拥有优质且互补的整车厂及产业链客户资源，常润股份覆盖海内外主流车企，目标公司深耕国内优质车企及配套企业。交易后可实现客户资源互通共享，拓展市场覆盖面与业务规模，深化产业协同，提升整体行业竞争力与盈利水平。

标的公司能依托常润股份成熟的海外销售渠道、全球化运营经验及泰国生产基地的产能布局优势，助力目标公司产品出海，突破国内市场局限，共同搭建全球化零部件配套体系，契合行业国际化发展趋势。

3. 一季度大部分出口型企业都受到了汇率影响，这个影响还在。请分享公司第二季度经营情况、未来主业增量来源是什么？以及努力的方向？

答：公司第一季度利润下滑主因是汇兑的冲击，就公司的业务层面经营情况未变，销售市场无异常；第二季度仍有汇兑和关税压力，但经营基本面稳固，部分电商平台及美国销售产生的关税正陆续通过退税形式返还，公司正通过一体化运营降低成本以对冲外部压力。

未来主业的增量来源主要有：前装市场方面，公司将持续拓展冲压焊接等新品类并进入上汽等体系，配套补胎液完善前装产品线；后装市场方面，公司未来发

力点在汽保专业维修市场（汽车维修设备及工具、工具箱柜等），以及通过以往收购的普克工具柜及充气泵补胎液等产品，完善汽车维修产品矩阵，满足不同场景需求，依托已有品牌优势和海外仓储铺垫；完成达峰收购落地后，新增较高毛利的电子换档器等产品线贡献收入利润。

4. 请介绍一下，目前泰国工厂的产能的情况。包括目前盈利情况，包括未来它的一个盈利情况的展望。？

答：公司的泰国生产基地员工超 500 人，月销北美市场约超 500 万美元。现阶段，公司近 90%对美出口产品由泰国工厂供货，能满足沃尔玛、AutoZone 等大客户交付。基地的生产效率尚在爬坡未达国内水平，随熟练度提升、数字化改造降本增效逐步改善盈利；泰国生产基地的二期工程已在投建，瞄准汽车配套市场，最终实现研发销售中国本土化、生产全球分散布局。

5. 公司的盈利能力提升空间与路径是什么？未来净利率目标是什么？

答：公司的盈利能力提升空间与路径主要有以下四点：1、降本：全集团一体化运营、信息化数字化改造、泰国工厂规模效应与效率提升；2、产品升级：加大专业汽保工具、电子换档器、电控开关零部件产品占比，降低传统千斤顶占比；3、外延并购：收购达峰等高净利率标的合并报表增厚整体盈利；4、品牌溢价：强化海外自主品牌影响力，提升产品定价权。

公司净利率目标希望向 10%努力；当前受汇率波动、关税政策影响短期承压，但过去 20 年公司利润波动小、经营稳健。

6. 目标公司的价格年降、市占率、产品价格、竞争格局分别是什么？

答：目标公司产品价格是和主机厂商谈确定，整体价格相对稳定，在内卷的国内零部件行业，连续多年维持高盈利水平，毛利率体现产品技术竞争力、净利率体现管理能力；细分电子换挡、控制开关赛道为国内第一梯队，依靠持续新品研发巩固份额；公司看重其团队、技术及与自身渠道协同，希望其通过公司赋能助其拓展海外市场。

7. 公司全年经营展望？

答：公司长期经营方向是核心技术在国内、生产全球化，从 DIY 后市场向专业后市场延伸，目前正在培育工具箱、举升机等专业工具品类，并将优质供应链资源融进自有渠道，同时实现公司从“液压类的千斤顶”向电子换挡控制器等汽车电子类产品的战略延伸。

8. 公司拟收购目标公司估值水平是什么？

答：拟收购目标公司的交易价格，将在正式收购合同中约定，目前正在对目标公司开展审计、评估工作中，最终交易价格将以资产评估机构出具的评估报告结果为基础，由各方协商确定。公司拟以不高于 5.8 倍估值进行磋商，并协商业绩承诺安排，公司看重原经营团队留任与共同发展。

附件清单（如有）	无
日期	2026年6月29日
注意事项	公司严格遵守信披规则进行投资者交流，如涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述，不构成公司对投资者的实质性承诺。