

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：2026-003

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	东北证券、中信资管、万家基金管理有限公司、黑盒资本、蜂巢基金、中信建投基金
时间	2026年7月1日（星期三）
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、公司去收购湖北达峰、芜湖达峰的这两个汽车电子相关的公司的背景是什么，包括这两家公司的基本情况，请再分享一下。</p> <p>答：（一）常润股份基本情况</p> <p>常润股份是一家快 60 年的制造企业，深耕于千斤顶行业，在行业中处于领先地位，公司在四个领域有业务布局：</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。</p>

2、后装市场：公司与全球很多的大型超市都有合作，产品覆盖 100 多个国家，线下 3 万余家门店，自主品牌产品超过 40%；

3、专业汽保维修设备市场：公司拥有汽车举升机、轮胎平衡机、轮胎拆装机、成套工具箱、工具车、维修工具等丰富的产品；

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运营业务，跻身行业第一梯队。

公司业务以出口海外为主，企业的价值就在于我们有渠道的优势，有品牌的优势，公司客户中有多家全球五百强企业，与公司战略合作，有的超过了二十多年。

（二）此次收购计划的背景

公司始终坚持聚焦主业、不追热点的制造理念，2022 年上市后依旧深耕熟悉的汽车维修保养、汽车零部件领域，以做实产品、筑牢护城河为核心，稳健回报股东。汽车电子换挡器、组合开关等汽车电子类产品是公司在汽车零部件产业链上重要的拓展方向。

目标公司是一家国内电子换挡机构、电控控制开关、汽车拉索细分赛道第一梯队企业，是国家级高新技术企业、专精特新小巨人，经营盈利长期稳健、团队优秀，经营理念与公司高度契合。常润股份拥有成熟的海外渠道、海外生产基地，有望将达峰的优势产品导入全球市场，形成强强协同。近年来美国关税政策推动全球汽车零部件供应链重构，行业出海趋势明确，为达峰国内第一梯队的产品出海进入全球汽车零部件产业链提供了机会。公司 2022 年开始筹划建设泰国海外工厂，第一期生产基地已投产，目前员工超 500 人，销售额持续攀升，深度服务北美沃尔玛、AutoZone 劳氏等头部客

户。加速成为全球化的制造业企业，是公司对自身的规划。公司海外产能、渠道、客户资源的成熟布局，刚好匹配本次收购后的全球化拓展需求，是公司抢抓全球供应链重塑机遇、推进全球化制造布局的关键一步。

公司始终立足制造业本质，虽对资本运作涉猎较少，但坚持心无旁骛深耕主业，坚信做好产品、做实经营，才是企业长期发展的核心壁垒与真正价值。

2. 后续对达峰产品的海外赋能节奏优先布局哪些市场？前装还是后装？

答：公司希望将达峰产品引入北美市场，匹配北美市场汽车零部件的供应链重塑的机会，公司在这方面具有渠道优势，但整个过程也是有挑战的。布局方向应该是前装市场，达峰也是一家专注于自己行业的工厂，和公司的经营理念相同，现有换挡机构、组合开关、拉索等产品涉及面较广，我们将主推给海外市场。本身公司也有海外的生产能力，产业链、供应链基本稳定，现在整个产业链重新开始布局，所以对公司来说，这是一个机会，国内同类企业目前仍以国内市场为主、出海刚起步，我们具备先发渠道优势。

3. 目前是否已经和福特、通用等海外主机厂对接达峰产品？

答：目前仅为收购框架协议阶段，暂未正式向海外客户推介、导入产品。但公司和北美主流主机厂的常态化对接、同步开发体系长期成熟存在。后续经过尽调、审计、评估，并达成正式收购协议及交割落地后，将会启动导入海外市场工作。

4. 这个优质的目标公司为何在现阶段出让股权？

答：核心为股东个人原因，股东之一的负责人年事已高，股东之二的负责人家庭原因，都存在退出诉求，近几年企业发展主要依靠核心团队自主经营，未来考虑依托常润赋能可打开成长空间。目标公司本身质地极好：近十年持续分红、盈利稳定、现金流优质；团队较为稳定，多数员工、高管从毕业入职深耕至今，风格勤恳务实，和常润股份团队高度相似。所以公司认为，第一、目标公司是一家优秀的企业，第二、目标公司符合常润的价值观，第三、可以利用常润渠道优势，加入达峰产品资源加到常润股份市场布局中。第四、符合常润未来发展。在电子换档器、组合开关等汽车电子产品方面，围绕汽车前装、后装以及跨境电商平台多维度发展。

5. 公司对目标公司收购完成后，目标公司的管理与团队将会如何安排？

答：目标公司原有经营团队完整保留、稳定任职，团队已明确承诺保留原有成熟团队与国内客户体系，本次股权交割不会对公司日常管理、生产经营造成任何冲击。目前常润与目标公司签订了框架协议，希望未来可以顺利推进。

6. 本次收购估值情况，资金来源？

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。；资金方面全部使用公司

自有或自筹资金，公司现金流、账面资金能购满足生产经营及本次收购所需；计划收购两家公司 70% 以上股权（最终以正式公告为准）。

7. 本次收购推进的时间节奏？

答：目前券商、律所、会计师等正在全力推进尽职调查、审计、评估等工作。目标企业经营规范、口碑良好、历史干净，推进速度会较快，尽调、审计、评估等完成后将尽快落地完成交易。

8. 达峰公司盈利能力较高，并购完成后盈利水平如何展望？

答：国内虽然零部件行业内卷严重、利润承压，但达峰产品技术壁垒高、净利率优异，核心源于技术溢价与稳定优质主机厂客户；海外市场盈利环境远优于国内，未来将达峰成熟产品批量导入海外高毛利市场，整体盈利水平有望进一步抬升。

9. 达峰产品是否主要应用于燃油车吗？新能源车适配情况如何？

答：达峰产品同时适配燃油车和新能源车，电子换挡、电控机构为新能源车必备部件；客户结构极其优质：覆盖奇瑞、东风、长安、吉利、江淮、福田、重汽等主流车企以及三一重工等知名企业，同时配套奇瑞出海项目，部分产品可应用于高铁领域，客户分散、壁垒高；在产品结构上，电子换挡控制类产品占比 70% 以上，传统拉索类占比仅 28% 左右，产品结构优质。

10. 公司未来开展收并购方面有什么想法？

答：公司持续有并购规划，但始终坚持聚焦主业。过往并购也验证了成功：收购普克、柯钧后，依托公司渠道赋能，持续兑现增长；柯钧补胎液与汽车配套千斤顶形成产品互补，适配所有车型。

未来并购方向也主要围绕汽车前装市场、后装市场、专业汽车维保市场、跨境电商四大领域，优先布局汽车电子类高壁垒零部件，坚持“看得懂、能协同、价值观匹配”的目标公司，不追热点、不做题材式并购。公司核心经营理念是不追求赛道“性感”，只做自己深耕、可控、能长期创造价值的制造业主业。

11. 公司 Q2 经营情况，前装、后市场表现如何？

答：前装市场方面：基于公司在主流的北美市场布局的研发与仓储等方面的优势，上半年整体比较稳健。公司全球布局，不会因为某一个国家或者某一个领域的改变而有较大波动。国内市场相对比例不高，国内市场这两年电动汽车发展比较快，海外市场较迟后，产品结构未有较大改变。公司的充气泵补胎液产品适配新能源汽车发展，整体情况良好。

后装市场方面：品类持续拓展，海外需求稳定，北美车龄平均 12 年，维修替换需求长期旺盛。第一季度短期业绩承压主要为人民币大幅升值、汇率波动导致，生产经营正常；泰国海外生产基地产能持续爬坡，单厂月销已超 500 万美元，虽新工厂的人效仍在优化，但整体处于良性上升通道。

12. 汇率波动对第二季度至第四季度的影响展望如何？公司是否考虑做套保对冲？

	<p>答：第二季度汇率同比仍有压力，但第三季度、第四季度环比将逐步改善；第一季度汇率波动幅度最大，是近三年单季度最大扰动。公司核心思路是长期依靠产能布局、渠道扩张、管理效率提升对冲周期与汇率波动，夯实制造业核心价值。</p> <p>公司目前较少开展汇率套保，当前远期汇率倒挂，套保性价比低。</p> <p>13. 公司第一季度销售费用增长较多，后续费用趋势如何？</p> <p>答：费用与营收增长匹配，整体处于公司可控、良性区间；公司内部管控严格，不会出现无序费用扩张。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年7月1日
注意事项	<p>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。</p>