

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：2026-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	光大证券、人保资产
时间	2026年7月3日（星期五）
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、请介绍公司近期基本情况。</p> <p>答：公司主营汽车零部件、千斤顶、汽车维修保养设备与工具及工具箱柜、存储箱柜等，属于外贸型企业，业务分为四大互补板块：</p> <p>1.前装市场：配套福特、通用、克莱斯勒等全球九大车企，是一级供应商，与整车厂全球同步研发产品，具有自建海外团队与海外仓储优势。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> <p>2.汽车后市场：产品销往 100 多个国家，北美市占 40%以上、欧洲 35%以上，长期深度合作沃尔</p>

玛、Autozone 等全球五百强零售客户，都有二十年及以上的合作；

3.专业汽车维保市场：面向维修门店，生产汽车举升机、轮胎拆装机等丰富的专业设备产品；

4.北美为主的跨境电商平台：汽配维保设备工具跨境北美行业，跻身行业第一梯队。

这四大板块具有良好的互补性，对冲汽车行业“五年景气、五年下行”的周期；国外美国汽车平均车龄接近 12 年，新车下行时维修替换需求抬升，形成周期对冲。

特朗普首任总统期间开始加征关税，推动了全球制造业产业链条重构，公司于 2022 年开始筹划布局泰国生产基地，现已成为海外千斤顶行业大型生产基地，当前月销超 500 万美元；目前已启动泰国生产基地二期工程，其中一号车间已完工正在配置设备，专供北美车企前装订单；布局东南亚，未来长期规划海外产品占比超 50%，实现全球化制造，以更好应对关税等国际贸易政策风险。

千斤顶属于小众窄赛道，公司做到“一厘米宽度，深耕一公里深度”；核心优势是海外渠道 + 自主品牌（BIG RED、BLACK JACK 的七大自主品牌，享有较高全球知名度）；大量同行有产能缺渠道，公司恰好渠道资源丰富。

公司坚持以汽车零部件、汽车维保设备与工具主业，目标打造“百年常润、百亿常润”。

目标公司达峰是一家行业内第一梯队的企业，其股东因年纪和身体原因准备退出，公司目前正在对其进行尽调、审计及评估等工作，目前了解其利润、分

红、交税情况十分良好，目标公司的价值观和常润非常相似。

此次收购，公司主要考虑两方面的因素：

1. 公司 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，汽车电子换挡器、组合开关等汽车电子产品是公司在汽车零部件产业链上重要的拓展方向。

2. 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。

公司上市后收购普克科技，实现工具箱柜、存储箱柜品类自主生产，渠道赋能后业绩逐步释放；收购苏州柯钧，补强充气泵补胎液产品，适配新能源车取消备胎的发展趋势，加固产品护城河。

2. 公司上市设置股权激励目标后，股权激励去年未达标，如何看待？同时请展望主业未来两三年发展趋势。

答：公司上市后设置四年股权激励，制定每年销售额或者利润 20% 增长目标，前两年顺利完成，上市后倒逼公司内控、流程管理规范，整体盈利能力较上市前有所提升。去年业绩未完成主要承压外部原因：美国关税一年内调整约八次，外贸报价、备货难度陡增；叠加汇率大幅波动、地缘冲突推高油价，挤压外贸企业利润。

公司在稳固海外 DIY 市场基础上，重点开拓汽修专业市场（DIFM 市场）；欧美专业维修市场空间广阔，海外大客户均看好该赛道增量；同时依托收购达

峰切入汽车电子换挡、电控控制开关，保持业绩稳健。

今年是本轮股权激励收官年，后续将考虑推出新一轮股权激励。

3. 此次拟收购的达峰公司最能打动公司的点有哪些？整合方案、业务协同逻辑是什么？

答：首要看重达峰公司稳定核心团队，其核心经营团队任职十几年至二十年，人员稳定性极强，内部治理规范，和常润长期稳定高管文化匹配。其产品战略和常润相匹配，达峰主营汽车电子换挡器、电控控制开关，是高新技术企业，技术处于行业第一梯队，同步适配燃油车、新能源车，帮助公司完成产品纵向升级。同时两家公司拥有渠道协同潜力，常润股份成熟海外渠道可以赋能达峰，帮助达峰快速开拓海外车企客户，打开增长空间。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。

后续整合思路：不强行平移常润股份管理文化，保留达峰原有经营模式，以上市公司标准化内控体系规范管理兜底；加大达峰管理层股权激励，绑定团队利益；两家公司业务独立、无关联交易，降低运营风险；前期温和磨合，依托全球渠道赋能慢慢释放业绩，规避商誉减值风险。

4. 达峰近两年业绩平稳，公司对其成长性没有过大的要求？

	<p>答：达峰利润平稳原因是原大股东追求稳定经营，增加开支扩产、投入新品研发的需求不高，企业近两年成长性不高，并非企业本身盈利能力偏弱，净利率、毛利率在汽配行业处于优秀水平。公司会优先保障达峰团队平稳磨合，规避整合风险、商誉减值风险；不强行短期大规模扩产，循序渐进依托渠道释放长期增量。公司对风险也有较客观的认知，并购经营本身存在不确定性，自身经营始终秉持谨慎的原则，审慎推进本次收购。公司对目标公司的尽调不止看短期报表，长期核查多年分红、纳税、负债情况，判断企业长期质地稳健。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年7月3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>