

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：2026-008

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 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	工银瑞信
时间	2026 年 7 月 23 日（星期四）
地点	常熟通润汽车零部件股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书周可舒先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 第一季度公司收入小幅上涨，但利润下滑，财报提及是因汇率损失、关税及各类一次性因素，请问各类负面因素中，汇率损失大致占多少体量？ 答：一季度最核心影响利润的因素为汇率损失，受人民币对美元大幅升值影响，一季度汇率损失在一千万以上。 2. 日常经营中，公司是否会通过外汇对冲、锁汇等方式规避汇率波动风险？ 答：公司外汇对冲操作较少。主要依靠集团全球一体化运营提升效率等对冲风险：公司布局国内外多处生产基地，通过产销计划统筹调配资源，依托规模效应提升运营效率，以此平滑汇率、外部环境波动带来的冲击。 3. 上市之后公司营收长期平稳，常年维持 30 亿左右，背后核心原因是什么？

	答： 2021 年因疫情美欧出台居民纾困补贴政策，刺激到汽车后市场消费，叠加全球海运运力紧张，北美商超、零售企业大批量补库存，公司订单迎来峰值；2022 年下半年至 2023 年，海外开启持续去库存周期，渠道逐步消化疫情期间囤积货品，订单持续下滑前；2025 年库存周期已经结束，行业回归汽车维保刚需自然增长状态。 4. 公司营收区域分布如何，业务覆盖范围有多大？ 答：公司以出口为核心业务，美国市场收入占比约 40%以上，欧洲占比约 35%；剩余收入来自亚洲、南美、东南亚、澳洲及一带一路沿线国家；产品销往全球 100 多个国家和地区，线下合作销售门店三万余家，同时布局跨境电商，业务覆盖整车前装配套、汽车维修后装两大市场。 国内汽车保有量、平均车龄持续上涨，国内维保需求稳步提升，但国内外消费结构存在差异。 5. 国内外汽车维保消费结构差异体现在哪里？ 答：海外分为两类需求：1、DIY 自助维修：消费者商超采购工具自行修车；2、DIFM 专业维修：交由线下维修门店保养检修，专业维保市场体量庞大。 目前海外汽保设备品牌众多，公司整体市占率尚不高，但自有品牌在行业内具备知名度与完善客户渠道；过往产能储备不足制约业务扩张。 6. 大型汽车维保举升机赛道市场空间如何？和千斤顶市场对比有什么区别？
--	--

	答：大型汽保设备整体市场体量广阔；千斤顶赛道公司秉持“一厘米宽度，深耕一公里”策略深耕多年，全球市占率领先。 7. 千斤顶前后装市场市占率分别是什么水平？ 答：前装整车配套市占率约 20%，全球每五台新车就有一台搭载公司产品。 8. 举升机赛道竞争对手和千斤顶是否一致？公司能否复刻千斤顶的领先优势？ 答：竞争对手不完全相同；举升机销售可以复刻过往成功模式：公司拥有举升机自有品牌，售后市场收入中自有品牌占比 40%，其他绝大多数外贸代工企业均为贴牌生产，自有品牌稀缺，对标海外一线品牌，我们定价适中，面向欧美海外市场。 9. 出口欧美举升机需要哪些行业认证？存在资质壁垒吗？ 答：公司出口欧洲的汽车举升机通过欧洲的 CE 安全认证；公司产品符合各进口国家的产品标准要求；公司部分汽车举升机产品获得美国 ALI（汽车升降机协会）的专项权威认证，提升了提升市场认可度。 10. 净利率提升依靠毛利率上行，还是费用管控降本？ 答：两方面同步推进。 提升毛利率：优化产品结构，迭代推出高毛利新品；自建喷粉涂装产线，将原先外发加工工序内部自研生产，压缩外协成本；自动化产线落地，生产工艺
--	---

	持续优化；严控费用、提升内部运营效率；全面推行预算管理制度，杜绝生产、供应链各环节浪费； 海外新基地效率释放：泰国产能逐步成熟，新员工熟练度提升后，海外工厂生产效率上涨，成本进一步优化。 11. 建设泰国生产基地，核心目的是不是对冲中美关税、人民币汇率波动风险？ 答：是的，泰国基地首要作用规避美国对华加征关税，同时依托海内外双生产基地布局，对冲汇率波动、全球产业链重构带来的不确定性。 12. 公司远期规划是否让海外产能占整体总产能一半以上？ 答：远期随着海外产业链配套持续完善、不断扩充新品类，有望逐步实现海外产能过半。 13. 本次收购达峰公司，目标公司基本情况、营收利润体量分别是多少？ 答：达峰下设湖北十堰、安徽芜湖两处生产工厂，在汽车电子换挡控制器、车载组合开关、怀档等细分领域，技术、口碑均处于行业第一梯队，广泛适配新能源车与燃油车，产品赛道优质；达峰合并年营收约 4 亿元，年净利润约 6000 万元。 14. 收购达峰的估值倍数是多少？ 答：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。
--	---

	15. 本次收购并未 100% 全资收购，仅收购 70% 左右股权，剩余股份归属方是谁？是否设置三年业绩承诺？ 答：剩余少数股权由达峰峰原有核心经营团队持有；计划设置三年业绩承诺，核心目的保留并激励原有管理团队稳定经营。 16. 收购款项支付形式？后续如何绑定原有管理团队？ 答：向原大股东全部以现金支付收购款；后续计划通过达峰主体股权激励、上市公司层面股权激励等多种方式，向核心管理层释放股权，优化内部股权结构，绑定团队长期发展。 17. 公司主营传统机械零部件，收购汽车电子换挡企业战略逻辑是什么，业务协同点在哪里？ 答：公司与达峰公司客户渠道协同，公司是福特、通用、大众、斯特兰蒂斯、日产等全球主流车企一级供应商，拥有成熟海内外整车客户资源，未来有机会将达峰公司电子换挡产品导入现有整车客户体系，实现品类横向扩张；可以使业务品类升级，公司过往主打汽车配套千斤顶等机械、液压类零部件，收购达峰后，切入汽车电子零部件赛道，丰富产品矩阵；依托达峰的汽车电子类研发团队，未来可持续布局更多汽车电子零部件产品；公司与达峰公司团队理念相契合，达峰管理团队稳定、内生培养成长，经营理念和公司高度一致；顺应产业链重构趋势，依托泰
--	--

	国海外基地，未来可将汽车电子零部件产品同步出海，抓住全球零部件供应链转移机遇。 18. 新能源车普及下，传统备胎、千斤顶需求持续下滑，下滑速度会很快吗？ 答：公司前装业务 60%-70%为出口业务，基于国外新能源车基础设施状况、消费习惯等，国外整车厂以燃油车为主，传统备胎、千斤顶需求相当长时间不会下滑。国内公司同时布局千斤顶、补胎液两套备胎替代方案，可以双向适配车企需求。 19. 外购辅助产品板块目前增长态势如何？未来成长空间怎么看？ 答：外购辅助产品板块收入当前稳步增长，随着公司跨境电商业务持续深耕、线上 SKU 不断扩充，后续增长空间充足。 20. 公司远期还有大规模海外资本布局计划吗？ 答：公司有长期海外产能布局规划，公司未来海外产能占整体总产能比重突破 50% 具备较大可能性。公司坚持滚动开发模式：常熟汽保基地、泰国基地均分批建设，建成一段、投产爬坡验证运营效率后，再启动下一轮扩建，不会一次性集中大额资金投入，稳步推进海外产能布局。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 7 月 24 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。
-------------	---