

证券代码：605088

证券简称：冠盛股份

## 温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	信达证券 邓健全 盈峰资本 张庭坚 民生加银 秦波 中信保诚 孙浩中 诺安基金 黄友文 创金合信 罗水星 华夏未来 褚天 建信基金 张正一 嘉实基金 王雷 南方基金 刘祎 华宝基金 孙嘉伦 中航信托 韩伟琪 浦银安盛 杨达伟 交银基金 庄旨歆 天弘基金 盛贤 长盛基金 蔡一杰 广发基金 陈樱子 新华基金 俞佳莹 金信基金 黄逸凡 融通基金管理有限公司 钱佳兴 圆信永丰基金管理有限公司 明兴 东吴证券股份有限公司 阮巧燕 华鑫证券有限责任公司 黎江涛 五矿证券有限公司 曾俊晖 光大证券股份有限公司 陈无忌 中国银河证券股份有限公司 王霞举 国泰海通证券股份有限公司 王浩、余攻翰、张涵 东方财富证券股份有限公司 姜倩慧 甬兴证券有限公司 赵勇臻 中泰证券股份有限公司 朱柏睿、宋瀚清 开源证券股份有限公司 张健 浙商证券股份有限公司 汪成、杨子伟 兴业证券股份有限公司 吴伟康 沐德资产管理（北京）有限公司 梁文玉 宁波宝隼资产管理有限公司 董一平、王一达

海南羊角私募基金管理合伙企业有限合伙 解睿  
杭州红骅投资管理有限公司 罗世嘉  
上海远海私募基金管理有限公司 张灵坚  
深圳民洋私募证券投资基金管理有限公司 陈静  
上海证研投资管理有限公司 章洁玲  
广州胜拓私募基金管理有限公司 姜玮  
张家港高竹私募基金管理有限公司 李心宇  
深圳方德信基金有限公司 张俊宏  
深圳市前海钰锦投资管理有限公司 张纯英  
上海国科龙晖私募基金管理有限公司 姜俊峰  
内蒙古伯纳程私募基金管理有限公司 吴卫国  
安和（广州）私募证券投资基金管理有限公司 汤瀚森  
Mergermarket 王军丽  
昆仑健康保险股份有限公司 周志鹏  
北京崇山股权投资管理有限公司 郭成律  
深圳市云众创融投资有限公司 李德生  
广东博众智能科技投资有限公司 容伟彪  
浙江国信投资管理有限公司 胡斌  
深圳市新狮峰投资有限公司 孙飞  
中欧基金 钟鸣  
中泰汽车 何俊艺  
国金基金 袁正明  
圆信永丰基金 党伟、明兴  
易方达基金 李常  
财通资管 邵沙稞  
中信保诚基金 王帅  
兴业基金 刘文婷  
海富通 鲍扬  
汇丰晋信 郑小兵  
工银安盛 甘晓瑶  
国联资管 华庆  
惠升基金 彭柏文  
博道基金管理有限公司 刘俊  
敦和资产 李乾  
富安达 张心怡  
中银自营 朱文韬  
磐泽资产 庄启臣  
长信基金 胡梦承  
华泰资管 朱旭光  
银河基金 王少南  
东方基金 张池  
混沌投资 崔凯雯  
华龙证券 薛君之  
国寿养老 郭琳

	<p>中金资管 王恺屹  博时基金 郭康斌  福建汉石基金 慕陶  福建汉石资本 易方正  水璞基金 罗鑫  利幄基金 林宇轩  弥远投资 许鹏飞  上银基金 尹盟  南善资产 刘晓鹏  紫欣资本 苏智</p>
时间	<p>2025年07月14日 16:00-17:00  2025年07月15日 15:00-16:00  2025年07月16日 10:00-11:00  2025年07月16日 11:00-12:00  2025年07月16日 15:00-16:00  2025年07月16日 16:00-17:00  2025年07月25日 09:30-11:00  2025年07月25日 10:00-11:00  2025年07月25日 11:00-12:00  2025年07月25日 13:30-14:30  2025年07月26日 14:30-15:30  2025年07月29日 15:00-16:00</p>
地点	上海、温州、线上
上市公司接待人员姓名	丁蓓蓓、卢智伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题一：目前固态电池仅供于国内，还是说可能会考虑海外的一些市场？</b></p> <p>答：公司固态电池业务的海外拓展正按既定战略推进，初期重点布局欧洲储能市场。目前已完成德国、英国、意大利等国家的品牌注册，并正在开展欧洲标准体系认证，后续市场准入流程亦在规划中。鉴于上述时间窗口，现阶段产能将优先满足国内市场需求。值得强调的是，国内需求应用场景已呈现显著供不应求态势，现有产能尚无法有效覆盖需求缺口，这为国内销售提供了强劲支撑。</p> <p><b>问题二：海外布局有没有一些比较粗略的时间表？会考虑在海做本地化的落产吗？还是说纯出口？</b></p> <p>答：公司海外市场推进遵循明确的阶段性规划，目前正在推动进行欧洲标准体系认证，此期间已通过协同汽车后市场团队参与海外电池展会，与潜在客户建立前期接触，为认证后的快速上量奠定基础。产能布局策略方面，现阶段将维持出口模式，暂无海外本地</p>

化生产计划。

**问题三：请问我们现在固态电池是聚合物路线，也是一种半固态吗？**

答：是的，当前全固态电池仍处于实验室样品阶段，距离量产尚有显著差距。冠盛东驰在氧化物与硫化物路线均有技术储备，但基于产业规律研判，硫化物路线在 2030 年前难以实现量产落地。面对市场对高性能电池的迫切需求，我们认为应当超越技术路线之争，聚焦核心性能指标：能量密度、循环寿命及成本构成的“不可能三角”。平衡这三者以解决终端痛点才是关键，因此我们选择了聚合物路线。

**问题四：聚合物是原位固化凝胶状的电解液，还是只是单纯的减少电解液的用量，我们在电池制作过程中的工艺是具体是哪一种？**

答：电池液态含量在行业内有明确分级标准：25%以上为液态电池，10%-25%区间定义为凝胶态，5%-10%为半固态，1%-5%为准固态，1%以下即全固态。

我们当前储能方向磷酸铁锂产品属半固态范畴，动力高镍三元体系则达到准固态级别。目前的核心工艺是采用紫外光交联聚合技术实现原位固化电解质膜。

**问题五：现在固态电池是不是主要用在户储跟工商储上面？**

答：公司当前固态电池在储能领域的应用涵盖工商业储能、户用储能、通信基站，并延伸至电动船舶与电动机车等动力场景。需指出的是，大型储能市场仍以价格竞争为主导，循环次数较低的 T 次电池因成本优势，在偏远地区大规模储能项目中具备应用空间——此类场景因场地限制较少，便于通过环境布局降低安全风险。

**问题六：半固态储能能在储能领域的竞争格局是否将快速陷入同质化红海市场？**

答：当前半固态储能仍属蓝海市场，尚未进入同质化竞争。通过友商产品对标分析，我们核心优势在于本征安全性壁垒。工商储

集成商即使面临激烈价格竞争，仍坚持采购固态电池，因其能源终端客户的安全标准不可妥协。在危化品仓储、高密度储能等场景中，传统电池无法满足防护要求，而我们的循环寿命优势同步解决经济性痛点。技术迭代与场景深化正形成双向增强的竞争壁垒。

**问题七：机器人这边主要现在是在做谐波里头的交叉滚子轴承吗？交叉滚子在谐波里的成本占比是多少？**

答：在机器人领域，公司轮毂轴承单元的生产工艺与交叉滚子轴承基本一致，仅需少量设备更新即可实现生产。

交叉滚子轴承在谐波减速器成本占比约为三分之一，但存在显著价值分层：工业机器人主流应用的 14 至 25 标号产品因标准化程度高且竞争充分，价值量低于基准比例；而低于 14 标号的小型非标产品与超过 25 标号的大型非标产品，尤其是旋转关节专用等特殊型号，凭借高技术壁垒与稀缺供给属性，价值量远超三分之一，属核心高端品类。

公司同步推进的等速万向节业务，依托后市场服务经验精准匹配机器人快速迭代需求，正处于依据参数指标深化研发的初级阶段。

**问题八：我们现有的传统业务产线，能否直接用于生产机器人业务的产品？还是需要专门投资新产线？**

答：关于机器人业务的产能准备，我们的策略是充分利用现有资源。目前规划的路径优先复用公司传统汽车零部件业务既有的成熟产线和核心设备。虽然机器人产品在部分精度要求上可能存在差异，但经过评估，仅需投入少量资金购置特定的补充设备即可满足生产需求。这类专项投入规模可控、产出效率高，且完全符合公司精益生产和资源整合的战略原则，不会造成产能闲置或资源浪费。

**问题九：主业给到怎样的增速指引？公司的利润季度波动特别大，是什么原因？**

答：从长期发展来看，自 1999 年至今公司主营业务保持了 17% 的复合增长率，利润增速更为可观。这一稳健增长主要源于我们持续拓展新品类和提升现有产品线的车型覆盖率，这一核心增长逻辑

将支撑未来可持续发展。

在利润波动方面，需要说明的是公司收入端整体保持稳定，但利润确实存在季度性波动。影响利润波动的因素主要包括：1. 短期战略性投入带来的费用增加；2. 应收账款计提政策的影响；3. 汇率波动；4. 原材料价格变动等。其中，汇率波动是目前对利润影响最为显著的因素。

**问题十：固态一期扩产主要是给国内的客户，因为国内客户可能也涉及到验证周期，我们明年建成能直接导入到客户产生收入吗？会不会有中间一个验证周期问题？**

答：从市场需求来看，我们的产品多个领域具有显著优势，例如：在通信基站储能领域，相比传统铅酸电池，我们的解决方案在确保安全性的同时大幅降低了维护频次；在电动船舶市场，随着内河船舶电动化政策的推进，对高安全性、大容量电池的需求正在快速释放。

在技术验证方面，我们的产品已通过针刺不冒烟不起火、锤击测试等在内的严苛安全测试，这些测试标准已超过多数竞品表现。同时，我们还完成了热箱、过充、过放等全套安全验证。基于现有的技术储备和市场反馈，我们将稳步推进后续的客户验证和量产导入工作。

**问题十一：固态电池整体的包装大家还是倾向使用软包，可能在后面的这个渗透率有比较大幅度提升，我们是不是也采用这样的方案去做设计？**

答：关于固态电池的封装形式选择，我们采取了多元化的技术路线布局。目前产品矩阵中同时包含软包和铝壳两种封装形式的电芯，以满足不同应用场景的需求。软包电芯在体积利用率和排布灵活性方面具有优势，而铝壳电芯则在安全性方面表现更为突出。具体到产品规格，100Ah 储能固态电池根据客户需求可选用软包或铝壳封装，而 280Ah 和 314Ah 等大容量产品则基本采用铝壳设计方案。这种差异化的产品策略使我们能够更好地应对各个细分市场的技术

	<p>要求。</p> <p><b>问题十二：跨境并购目标区域(欧洲/东南亚)的筛选标准及潜在标的估值范围？</b></p> <p>答：随着公司持续拓展新的产品品类，我们也在积极关注海外市场中的重要价值的品牌渠道类标的。</p> <p>目前我们海外投资的核心方向，是聚焦与后市场相关的轻资产化品牌及渠道资源，尤其优先考虑具备基础设施配套的标的，例如拥有成熟仓网体系的企业，这类标的能更好地与我们的业务形成协同。</p> <p><b>问题十三：海外方向更加倾向于渠道吗？还是自建产线？</b></p> <p>答：我们最初以传动轴总成成为核心品类，随后从传动系统拓展至轮毂轴承单元，再逐步延伸到底盘件（如悬架、转向、减震部件）。目前产品品类已覆盖车身件乃至部分易损件。从客户定位来看，公司在汽车售后市场领域已确立品牌商地位，而在车身件、外饰件及易损件等新拓展品类的市场开拓中，若能找到优质的品牌与渠道类标的一一尤其是在当地市场已积累良好口碑的企业，将能有效加速我们的品类拓展进程，快速实现新业务的市场渗透。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
附件清单（如有）	无