

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	招商证券 杨岱东 上海汉鸿私募基金管理有限公司 沈思越 百年保险资产管理有限责任公司 别依田 天弘基金管理有限公司 王海山 深圳市红筹投资有限公司 万世龙 海南夏尔私募基金管理有限公司 尹德才 鑫元基金管理有限公司 葛天伟 富国基金 于潇 信达证券 赵启政 国泰证券 程洲、杨衍嘉 海富通 鲍扬 国投安信 何冠男、徐慧雄 云富投资 彭荣安 中信证券 吴威辰、贾玉潇、魏光正、胡彬 银瑞信基金 高京霞、李文明、李乾宁、陶先逸 东北证券 韩金呈、郑奥 复胜资产 赵超 混沌投资 傅刚 野村资管 唐建伟 上海左道投资管理有限公司 肖杰 东方基金 梵孝林 中信保诚基金管理有限公司 孙浩中 北京市安佑私募基金管理有限公司 夏熠 北京金控集团 林宗徽 华西投资 马行川 国弘天下资本集团有限公司 孙世文 广东德汇投资管理有限公司 肖天松 弥远投资 许鹏飞 杭州乐信投资管理有限公司 姜玮 银河证券 石金漫 国金证券 陆文杰 银华基金 王利刚、刘辉、郭磊、白照坤 华福证券 魏征宇 宏利基金管理 孙甜 和谐汇一 赵辰

	<p>淡水泉投资 吕佩瑾 银杏资本 张海军 西部证券 杨敬梅、张嘉豪 中国人寿养老保险股份有限公司 闫凌云、阮思睿、郭琳 建投资管 顾辛迪 建信基金 尹润泉、张正一、胡泽元、蒋超 中意资产 胡冬青 和谐健康保险股份有限公司 朱之轩 招商基金 徐秋韵 正圆投资 刘帅 明德投资 马宇 信泰保险 李昊泽 乾锦豪资本 曹棋 上海鹏石投资管理有限公司 宁屹 华创证券 于公铭 兴合基金 姚飞 开源证券 陈诺、郭晓彬 万家基金 王立晟 华泰柏瑞 赵楠 华西基金 张莉 喜世润 刘沛力 国寿安保 祝淼 大成基金 马越洋 天治基金 林轩毅 太平养老 鲍骋 太平基金 陈豪 宁泉资产 陈冠群 摩根基金 陈雁冰 海富通基金 鲍扬 深圳市莱募资管 陈文韬 聚鸣投资 郭宣宏 荣信泰私募 徐辉 长信基金 沈佳、薛锐 中泰证券 蔡星荷</p>
时间	<p>2025年09月02日 10:00-11:00 2025年09月02日 14:00-15:00 2025年09月02日 16:00-17:00 2025年09月03日 10:00-11:00 2025年09月03日 14:00-15:00 2025年09月04日 10:00-11:00 2025年09月05日 16:00-17:00 2025年09月09日 10:00-11:00 2025年09月09日 12:00-13:00 2025年09月09日 13:30-14:30 2025年09月09日 15:00-16:00 2025年09月09日 18:00-19:00 2025年09月10日 11:00-12:00</p>

	<p>2025年09月10日 14:30-15:30 2025年09月12日 11:00-12:00 2025年09月12日 14:00-15:00 2025年09月19日 10:00-11:00 2025年09月25日 16:00-17:00 2025年09月29日 10:00-11:00</p>
地点	上海、北京、线上
上市公司接待人员姓名	丁蓓蓓、占斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：公司目前的整体战略是？</p> <p>答：基于对行业趋势与自身优势的深度研判，我们确立了以“双轮驱动”为核心的公司战略，旨在向微笑曲线的两端进行延展。</p> <p>一端是品牌、服务与渠道，我们将原有的汽车售后零部件业务归入这一板块，依托已构建的覆盖全球120多个国家和地区的营销网络，将过去在品牌与服务上的长期投入转化为核心优势，并通过多产品线加载战略，共同驱动公司营收与利润同步快速增长。</p> <p>另一端是设计与研发能力，我们战略性进军固态电池与机器人零部件领域：一方面，我们作为与东驰能源合作的固态电池技术产业落地地方，冠盛东驰半固态电池工厂预计将于明年年初逐步投产；另一方面，我们凭借在机械制造上的深厚积累，正与多家机器人研发平台合作，研发下一代机器人关键零部件。</p> <p>问题二：公司未来将重点发展哪些产品线，以及会在哪些区域市场进一步深耕？</p> <p>答：整体战略上，我们会聚焦于核心产品线与关键区域的增长潜力。由于涉及数据非常细化，在此仅分享方向性的洞察。</p> <p>以北美市场为例，我们的悬挂、减震模块和轮毂轴承单元被确定为重点产品线。目前这些业务已构建了规模可观的销售漏斗，显示出强劲的增长前景。后续我们将持续推进漏斗转化，具体业绩将取决于项目落地的进度。</p> <p>问题三：公司在产品自制与外采方面有何具体策略？</p> <p>答：目前我们自制的产品仅限传动轴总成、等速万向节、轮毂轴承单元，其余所有品类均依托外部供应商合作。这一决策源于我</p>

们对行业生态的深刻理解：我们的竞争对手并非中国制造商，为避免供应链伙伴因与我们存在潜在竞争而产生不安全感，例如担忧我们在采购时会优先销售自有产品，或在同类型号开发上形成直接冲突，我们明确将除上述核心自制产品外的业务全面开放给外部供应商，以此建立长期稳固的互信关系。

为系统化管理供应商，我们推行“种子、小树、果树、果园”四阶段计划：从前期的市场调研与产品导入，到中期的全球推广与型号分配管理，直至最终与核心供应商进行深度整合，使其接入公司系统、接受我们派驻的质检，并预留专属产线，享受与自有工厂同等的待遇与管理支持，从而构建了一个高效、安全且可持续的供应链网络。

问题四：北美市场加征关税后，公司如何应对，价格如何进行传导？

答：公司专业的战略部门在关税政策宣布后两天内就完成了基于海关编码的详细成本分析和执行方案，并在一周内成功向全球客户执行了涨价，实现了关税成本的传导，公司的利润未受影响。相比之下，不少同行或因客户压力，或因自身能力不足，未能有效实施调价。此次事件进一步凸显出公司在不确定环境下的稳定性与专业性。客户将供应链安全置于价格之上，而我们多年构建的品牌与服务能力，也借此打破了以往的价格锚点，推动北美市场在今年上半年实现同比增长 18.75%。

问题五：马来西亚工厂的战略定位、产能及客户情况如何？

答：为应对全球贸易环境的不确定性，马来西亚工厂已有部分产品出口至北美市场。尽管与国内生产相比，马来西亚的直接制造成本及供应链稳定性仍逊于中国，整体成本约高出 10%~20%。然而，在叠加美国关税及对供应链稳定性的考量后，马来西亚产线仍具备综合竞争力。

目前，客户虽倾向于马来西亚来源以规避贸易风险，但实际上仍坚持中国与马来西亚双源供应的策略，以确保供应链韧性。

马来西亚工厂产能在持续爬升中。除了北美，欧洲、中东等市场也对从马来西亚采购表现出兴趣。

为支持未来的区域及全球供应，我们在当地正采取双轨并行的基础设施建设：一方面，除了在当地租赁厂房，已启动自建厂房计划，以夯实制造基础；另一方面，公司计划在马来西亚成立新的东南亚区域中转中心。

作为自 2003 年便率先出海的企业，我们拥有逾二十年的海外运营与本土化经验。未来，我们将依托马来西亚的制造基地与新建的中转中心，协同泰国、越南等地的合作伙伴，进一步增强全球供应链的韧性与响应能力。

问题六：固态电池业务的当前进展、目标客户与盈利预期如何？

答：我们与东驰能源合作建设的半固态电池工厂已顺利结顶，预计明年年初可投产，设备将分批进场调试。该产线的目标市场定位明确，主要集中在通信基站、家庭储能、工商业储能及铅酸电池替代等对安全性有极端苛刻要求的领域。在产品安全性能方面，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，同时，我们还完成了热箱、过充、过放等全套安全验证，获得了大量意向客户的认可。在盈利预期方面，我们坚持“技术驱动、高价值导向”的“小而美”发展路径。基于当前市场反馈与技术溢价能力，该项目毛利率主要得益于目标客户的核心诉求聚焦于安全性能而非价格敏感度，他们普遍愿意为更高层级的安全保障支付合理溢价。

问题七：公司在机器人领域的业务布局、核心产品与合作模式是怎样的？

答：我们目前主要聚焦于交叉滚子轴承和万向节两大产品线，并与多家机器人本体厂商进行联合研发和送样。合作模式更偏向深度的“联合研发”和“技术卡位”，旨在为下一代机器人进行前瞻性的零部件开发。我们判断机器人产业未来可能取代部分汽车制造

业，因此现在的投入是为未来进行产业卡位。虽然尚未大规模量产，但我们已具备小批量生产能力，并且我们相比纯研发机构的优势在于，我们拥有将实验室样品转化为稳定、可靠、可大规模生产工业品的完整经验和能力。

问题八：机器人业务中，交叉滚子轴承和万向节的具体应用与价值是什么？

答：谐波减速器用交叉滚子轴承与公司成熟产品轮毂轴承单元生产工艺相近，生产设备通用，市场前景广阔，目前公司已试制样品并向相关厂商送样，该部件占谐波减速器价值量约三分之一。

万向节则是一项极具潜力的技术，它能有效解决机器人轻量化、动力等多项现有问题。公司的核心产品万向节广泛应用于乘用车半轴，也可用于人形机器人肩关节、肘关节和膝关节等部位，公司已关注到该方向的应用前景，进行了行业技术交流并投入研发，但目前具体的应用方案和用量属于高度保密的研发内容。

问题九：公司对机器人行业的远期愿景是什么？

答：我们有一个前瞻性的判断：机器人产业在未来可能会取代乃至消亡整个汽车制造业。这不仅是我们的看法，许多汽车厂商也认同此观点。因为未来的出行方式和社会结构将发生巨变，人类对私家车的需求会大幅减少，取而代之的是机器人承担更多体力劳动和生产任务，从而极大地解放人类，从根本上改变社会运行方式。我们正是在为这个潜在的巨大变革进行技术和产业布局。

问题十：公司为何没有重点发展国内汽车后市场业务？

答：核心原因在于中国市场的平均车龄较短，尚未进入我们核心产品的大规模维修周期，加之新能源汽车的普及反而降低了国内整体车龄，以及国内的消费习惯更倾向于“换新”而非“维修”，导致国内售后市场规模远小于海外成熟市场（欧美平均车龄 12~13 年）。因此，我们策略性地选择等待市场自然成熟，同时公司已经进行了超前的战略布局，已在全国两百多个地级市都进行了分销网络的规划和布局，并与途虎、开思、康众、快准等众多合作伙伴建

立了紧密的合作关系。

问题十一：公司动力电池技术储备和进展如何？

答：我们当前动力高镍三元体系达到准固态级别，核心工艺则是采用紫外光交联聚合技术实现原位固化电解质膜。目前公司动力电池仍处于小试研发阶段，未来公司会积极布局并及时公告进展。

问题十二：我们为机器人业务组建了多大规模的团队？

答：机器人业务目前采用的是内外结合的合作模式，团队规模合计在百人左右。团队目前的核心任务是响应客户需求，进行技术分解和样品试制，更偏向于前期的研发和项目对接。

问题十三：机器人产品实现小批量量产需要多长时间？我们的优势何在？

答：实际上，我们随时具备小批量量产的能力。这根本上源于我们的产品开发模式：每一项研发成果在完成时，其对应的制造工序也已同步打通。与仅停留在样机阶段的纯研发机构不同，我们的产品开发注重长期运行中的稳定性、耐久性以及量产时的制造工序等问题。因此，我们的产品开发周期可能稍长，但所交付的每一款都是考虑全面的完善产品。目前，实际量产规模将配合下游机器人厂商的放量节奏灵活调整，而在产能层面，我们已做好全面准备，可随时响应市场需求。

问题十四：如何保证机器人零部件的使用寿命和可靠性，避免成为“实验室产品”？

答：一个完整的产品需要经历四个完整的研发阶段：从零到一的科学技术研发、实现功能的样品研发、确保可量产可降本的工业化研发，以及最终让产品具有市场吸引力的商品化研发。很多实验室产品只完成了前两个阶段，它们“能用”但并“不好用”或“不耐用”，而我们依托完整的四阶段研发体系与长期积累的工程经验，在早期研发中就系统性地融入了对可靠性、耐久性与可制造性的全面考量，从而确保交付的每一款产品都具备作为商品所必需的质量与使用寿命。

	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。
附件清单(如有)	无