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	☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会
别	│□新闻发布会 ☑路演活动 □现场参观 ☑其他
参与单位名称及人员姓名	录顺长城 余广、曹雅倩、李希言 西部证券 索蒙 申万宏源 魏文杰 华福证券 魏征宇 长城证券 王泽雷 易方达 刘健维 长城证券 正泽雷 易方次杰 华福的汽车 戴文杰 华福的汽车 陈瑞标 华创汽车 修设车 村田汽车 李渤 上海泰海通产业 秦春 上海泰海进产 全身 国泰东 北通河 有年 国泰东 北通河 有年 国泰东 北通河 有一 大学 山西语证券 贾冠 男 国金电新 马天 积发基金 傅媛丽
	乐苍资本 杨明道
时间	2025 年 10 月 09 日 15:00-16:00 2025 年 10 月 09 日 16:00-17:00 2025 年 10 月 10 日 14:00-15:00 2025 年 10 月 24 日 14:00-15:30 2025 年 10 月 25 日 15:00-16:00 2025 年 10 月 28 日 13:40-14:40
地点	上海、线上
上市公司接待人员 姓名	丁蓓蓓、谷俊岭、占斌

投资者关系活动主 要内容介绍

问题一:公司固态进展如何?

答:公司固态电池项目正按计划稳步推进。目前厂区已完成结构封顶与土建工程,设备招标基本完成,洁净工程同步实施中,整体进度符合预期。

在市场验证方面,吉林东驰的 0.5GWh 中试线自去年五月下线以来,持续进行换新迭代、工艺验证及新规格产品的测试,其技术验证价值已得到充分体现。此外,我们的市场开拓工作正同步进行,已与多家头部能源集团进行了长达一年半的深度技术交流与多轮送样测试,产品性能获得了客户的高度认可,并已成功与其中部分伙伴签订了战略合作协议。

鉴于大型工业客户对订单的明确交期和实地验厂具有严格标准,其订单的落地需以公司产线建成并通过体系审核为前提。为有效衔接产能建设周期与市场导入节奏,公司正依托中试线产能,重点切入工商业储能市场进行推广。例如,我们已在杭州设立子公司,未来其将承担与电芯配套相关的研发工作,包括 pack 线、BMS 系统以及后续虚拟电厂的软硬件配套等服务。今年,累计签署了价值约两千多万的订单,为后续规模化推广奠定基础。

问题二:一期产能预期多少,预计什么时候达产?二期是否已经开始规划或者动工?

答: 一期产能预期为 2gwh, 预计 2026 年年中达产。

二期厂房的土建工程与一期同步完工,但基于固态电池工艺流程与设备技术迭代较快的特点,公司采取了整体建设、分步投产的策略,即先行完成全部厂区一体化建设,随后分两期逐步推进设备导入与产线调试,以有效应对技术更新并保障产能的适时释放。

问题三: 固态电池在欧洲会不会在价格上没有竞争优势?

答:公司现阶段将优先服务国内市场,目前已有较多意向订单, 待产线投产后将优先安排国内欠交付的订单。海外布局将待国内业 务稳定后逐步推进,因此采取"先国内后海外"的节奏。

欧洲市场是定位清晰、商业模式成熟度高的市场之一,市场需

求明确、支付能力强,因此更愿意支付高安全性产品带来的溢价, 在竞争策略上,我们并不以价格为唯一导向,而是聚焦高安全性带 来的差异化优势,从全生命周期成本考量,我们的产品已显示出更 优的性价比。

问题四:对于氧化物和硫化物是否有布局?

答:基于当前技术成熟度与产业化条件,我们选择以聚合物路线作为推进固态电池市场化应用的首发方向。首代产品经中试验证,性能稳定可靠。

在技术布局上,我们同步开展硫化物与氧化物的实验室研究, 并推进相关专利部署。当前聚合物产品实为有机一无机复合体系, 具备进一步改性的空间。

此外,我们已在杭州设立研发平台,将依托长三角资源,持续推进核心材料体系的迭代与升级。

问题五: 固态客户类别?

答:目前我们的目标客户主要集中在工商业领域。在与头部企业合作时,通常需经过严格的招投标程序,并配合完成验厂及多轮产品测试。

我们现阶段主要依托江浙地区企业配置光伏的契机,为其配套 建设储能设施;同时利用当地明显的峰谷电价差,开展工商业储能 项目。

受限于当前中试线的产能规模,我们现有产能主要用于支持技术验证与前期市场示范,暂不具备满足大规模订单交付的条件。

问题六:除了储能之外,准固态电池新进展?

答:目前,公司准固态电池的研发与产业化正稳步推进。现阶段主要聚焦于小试线产品的开发与送样测试,预计明年将启动中试 线建设并逐步推进量产工艺的积累。

在应用拓展方面,我们正根据特定客户和场景的需求进行产品 定制化开发。例如在机器人领域,客户对能量密度、功率密度等性 能指标提出较高要求,我们已基于小试线开展针对性送样与测试。 目前该类合作仍处于早期样品验证阶段,尚未进入规模化量产准备。

整体来看,准固态电池作为重要技术方向,受到资本市场持续关注。公司将持续加快研发进程,推动产品早日成熟并实现市场化应用。

问题七:公司新成立的全资机器人子公司在后续机器人业务的 定位以及机器人业务是否有新的更新?

答:为推进机器人业务发展,公司已在上海成立了全资机器人 子公司,注册地址位于上海交通大学孵化园区,旨在依托高校科研 资源与人才优势,拓展智能机器人核心零部件业务。

该子公司前期将重点聚焦于万向节关节模组的研发、生产与销售服务。万向节作为关键传动部件,不仅可用于乘用车半轴,在人形机器人等领域也具有重要应用前景。目前,公司已将该领域作为核心方向进行布局。

问题八: 机器人公司未来规划?

答: 机器人子公司一期注册资本为 2000 万元,公司将围绕该额度进行前期投入与资源配置。在团队组建方面,初期将以研发人员为核心,规模预计控制在 20 至 30 人,并计划与多家核心研究院企业建立合作。

问题九: 机器人方面的客户接触和对接情况如何?

答:机器人子公司当前主要聚焦于万向节产品的研发与突破, 未来可能还会进行一些基于关节模组的拓品和延伸。

在具体产品进展方面,交叉滚子轴承已于今年8月完成送样, 目前正依据客户反馈进行持续优化与迭代。出于商业保密要求,具 体合作方信息暂不便公开,未来将在合作成熟后适时对外披露。

问题十:聚合物的进展如何?

答:在聚合物电池技术方面,公司已于本月完成主要生产设备的采购,厂房工艺趋于成熟,已具备量产条件。

研发方面,我们将持续推进材料配方与工艺的优化迭代,不会 因现有产线定型而停止技术升级,旨在持续提升产品综合竞争力。 目前中试线已实现稳定运行并具备成熟产品输出能力,但其设计主要服务于工艺验证,采用半自动化配置。而量产线需兼顾规模效应与成本控制,须实现全自动化流程。我们正基于中试经验积极推进,致力于实现稳定高效的全自动化生产。

问题十一:如何考虑使用全固态聚合物的整体思路和方向?

答:在全固态聚合物电池的技术布局上,我们明确将其与半固态电池视为两种不同的产品路线。两者在工艺路径与成本结构上均存在显著差异。

目前,半固态电池已具备成熟的工艺体系和可行的推广条件; 而全固态电池整体仍处于早期发展阶段,尚未达到产业化阶段。基 于此,公司在产线规划中明确将半固态与全固态作为独立体系进行 部署。

问题十二:公司采用的准固态技术路径是?

答:公司采用的是高容量的高镍三元正极材料、超薄金属锂负极匹配聚合物固态电解质的准固态技术路径。

问题十三: 冠盛东驰新客户的拓展情况,以及未来几年规划?

答:冠盛东驰目前正积极组建专业营销团队,并配套完善后勤、 目录、市场及品牌等系统化支持,以强化客户拓展能力。团队规模 及薪酬投入均有所提升。

在市场拓展方面,公司去年已完成对目标市场的深度调研并沉 淀了部分大客户资源。今年5月通过参加德国慕尼黑电池展,进一 步提升了行业影响力并积累了潜在合作机会。

产能建设方面,公司正全力推进 2GWh 电池产线的建设,满产状态下约可生产 210 万只电芯。当前工作重心集中于加快投产进程,从目前与意向客户接洽的情况来看,销售目标的达成不会给团队带来过大压力,目前以确保产能尽快落地为首要任务。

问题十四:三季度产品整体结构占比情况?

答:三季度公司各产品线整体实现同比增长。其中,减振器收入同比小幅下滑:其余产品线均保持稳健增长。

分区域看,各市场销售收入均实现同比增长,北美地区表现尤为突出,增幅显著。

问题十五: 哪些品类具有较大的增长潜力?

答:截至今年三季度,悬挂转向系列展现出显著的增长潜力,销售收入同比增长33.5%。其他各产品线亦保持良好增势,整体增长态势稳健。

问题十六: Q3 销售管理费用为什么增长?

答:三季度销售管理费用增长主要来自以下方面:首先,欧美地区业务拓展及新产品推广带来仓储物流网络建设与营销团队薪酬的相应增加;其次,为筹备冠盛东驰业务而提前组建销售团队,相应人员薪酬及前期推广费用有所上升。此外,公司借成立40周年之机,加大海外参展及客户活动投入,也对费用产生小幅影响。

问题十七:三季度欧美环比二季度的变化情况如何?关税情况?

答:三季度,北美市场延续良好增势,Q1、Q2、Q3增幅分别为16.28%、20.82%、13.56%。当前涉及我司的关税主要包括301条款(承担25%)、芬太尼相关条款(原20%,近期可能取消)及232汽车关税(25%)。我们已通过成熟的调价机制实现成本传导,并有效应对包括关税、运费在内的外部波动,因此北美业务未受实质影响,仍保持稳健增长。

欧洲市场同样表现突出,Q3 单季增长 18.81%,在欧洲整体经济 疲软的背景下实现了逆势提升。

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)