

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	中泰证券 冯胜、宋瀚清、黄湘玥 国联基金 吴刚 淳商证券 王华君、秦乐恒、李思扬 西部证券 张嘉豪、焦盛、朱北岑、张秋明、王倚天 三商资产 白福浓 国投瑞银基金 李耀徽 Nature Capital Eric 苗天一 太平基金 刘金 博道基金 陶佳恒 国华兴益保险资管 杨罡 长江养老 刘杰、蔡晗炀 厚港基金 刘冠 博道基金 陶佳恒 中信保诚 衣桢永 国联民生证券 白如、杜丰帆 南方基金 杨惠冰 摩根士丹利基金 胡景颢 红土创新基金 郑伟佳、张洋 国信证券 彭蓬 勤科资本 黄金兰
时间	2025年12月02日 14:30-15:30 2025年12月19日 10:30-11:30 2025年12月22日 21:30-22:30 2025年12月23日 11:00-12:00 2025年12月23日 13:00-14:00 2025年12月24日 13:30-14:30 2025年12月24日 14:30-15:30
地点	线上、上海、深圳
上市公司接待人员姓名	冠盛股份总经理：周隆盛 冠盛股份董事会秘书：丁蓓蓓 浙江冠盛东驰能源科技有限公司董事长：李昌 浙江冠盛东驰能源科技有限公司电芯技术专家：潘美泽 冠盛股份证券事务代表：占斌 冠盛股份投资者关系经理：刘畅

投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：机器人业务的进展和规划是？客户拓展方面如何？</p> <p>答：公司目前已成功推出第一代新型一体化关节产品，该产品融合了四大核心创新亮点：国内首创仿人关节机理的一体化设计，深度耦合汽车传动原理与机器人作动方式，实现了超高密度电机与高传动效率减速器的一体化集成，并将力感知技术与关节模组深度绑定。这种创新解决了传统机器人关节轻量化、功率密度和运动灵活性痛点，还可适配人形机器人、AMR、无人机等多种本体，广泛应用于智能制造、智慧农业、危险替代、物流分拣、交互娱乐及特种应用等多元场景，市场反应积极。</p> <p>规划上，第二代产品计划明年2月发布，将在肩关节部位，将等速万向节与三个关节模组融合，形成等角速万向节式一体化关节以提升性能；第三代产品将引入自主创新的关节模组和电机，实现末端负载提升30%、显著降低机器人关节的异常抖动风险并降低成本，将结合灵境智源芯片提升智能水平，持续增强产品竞争力。</p> <p>目前，我们已与多家潜在客户持续接洽，市场反应比我们预期更为积极。</p> <p>问题二：固态电池项目一期产能预期多少，预计什么时候达产？目前进展是？</p> <p>答：一期产能预期为2GWh，预计2026年年中达产。公司固态电池项目正按计划稳步推进，量产线首批核心设备已于12月正式进场，这标志着公司在新能源固态电池领域的产业布局，已从工程建设阶段，实质性转入设备安装与量产筹备的关键时期。</p> <p>问题三：固态电池项目客户开拓及收入的情况是？</p> <p>答：在市场开拓方面，公司已与多家头部能源集团进行了深度的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。</p> <p>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</p>
---------------	--

点切入工商业储能市场进行推广。例如，我们已在杭州设立研发中心，承担与电芯配套相关的研发工作，包括 pack 线、BMS 系统以及虚拟电厂的软硬件配套等服务。今年，工商业储能业务已累计签署约两千万元的订单，为后续规模化推广奠定基础。

问题四：公司目前固态产品的技术路线、循环次数及能量密度是？

答：公司的固态电池研发选择了聚合物的技术路线。首先，聚合物具有成本最低的优势；其次，因其生产工艺具有高度兼容性，可以显著降低设备改造成本并提高产品良率与一致性。目前，半固态磷酸铁锂电池循环次数超 1 万次，主要用于储能领域；准固态三元锂电池能量密度可达 450Wh/kg，稳定循环次数达 800 次，其应用场景更广泛，包括动力领域。

问题五：汽车零部件的集成品类是否属于轻资产运营？会不会比自制品类更有商业价值？

答：集成品类是轻资产运营模式，我们的战略规划还是沿着微笑曲线的两端进行延展，旨在通过供应商赋能和优化全球仓网布局来推动增长。在左侧，我们与供应商合作，让他们承担更多制造职责，这也是公司实行的多产品线加载战略的重要一环，能够有效支撑客户一站式采购的需求，也是未来公司营收的重要增长点。

问题六：汽车零部件细分品单价？

答：售后市场价格弹性取决于品牌、车型长尾程度、渠道三个因素。首先，品牌定位越高售价就会越高，而公司自有品牌“GSP”在欧美属于中高端品牌；其次，越长尾的车型，零部件售价就会越高；除此之外，渠道也是影响产品价格的重要因素，越靠近终端，售价也就越高。

问题七：如何看待明年整个国内的整车的大盘市场包括新能源车的市场？预计明年国内市场营收占比多少？

答：中国市场规模巨大，随着汽车保有量的不断增加，售后市场的需求也会相应增长。尽管目前国内的平均车龄还比较短，还没

	<p>有到达底盘系统零部件的更换爆发期，但公司已经在国内大多数城市进行了全面布局，未来国内市场下游需求释放后，预计国内市场未来会保持一个较长的增长趋势。此外，公司目前主营产品也是新能源车的技术配件，随着新能源车市占率的提升会带动公司后市场配件的销售增量。</p> <p>问题八：目前美国的关税对公司影响大吗？</p> <p>答：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（20%）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，三季度仍然延续良好增势，增幅为 16.86%。</p> <p>问题九：公司对明年的费用有什么举措？</p> <p>答：公司具备完善的预算管理机制，以确保收入最大化和费用最小化，财务团队每月会跟踪经营指标，以确保预算目标的实现。</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