

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 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 (排名不分先后) | 景顺长城 余广 长城证券 张磊 中泰证券 李君临 太平洋资管 恽敏 国新基金 陈河锡 华创汽车 于公铭 中银证券 刘航 中银基金 时文博 中广云 张宏雷、吴迪 长江资管 冯珺、包世骄、童峥岩 誉辉资本 郝彪 昱奕资产 孙世龙 于翼资产 郑晓明 银河基金 傅鑫 仙人掌投资 陈超 拾贝投资 李昌强 锐方基金 王俊兹 平安资产 李牧璇 华富基金 黄星霖 海富通 滕飞、鲍扬 富安达 杨红、路旭 东吴基金 徐嶒 博时基金 梁振霆、左佳楠、林璟、王俊 宝盈基金 陆嘉敏 |
| 时间 | 2026年01月14日 14:30-15:30 2026年01月20日 09:00-10:00 2026年01月21日 17:00-18:00 2026年01月26日 16:00-17:00 |
| 地点 | 上海、北京、线上 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书：丁蓓蓓 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：公司与马来西亚 MSB 宇速集团合作，对拓展东南亚市场有什么利好？</p> <p>答：此次双方合作通过战略绑定本土伙伴，实现了高效率的市场切入与能力互补。公司可借助 MSB 宇速集团成熟的本地网络与客户基础，优化进入马来西亚储能市场的路径与效率。同时，双方“先进技术+本地化运营”的协同模式，能推进固液混合电池储能技术精准匹配当地能源转型的迫切需求，为建立区域标杆、获取长期竞争优势奠定基础。</p> <p>问题二：公司固液混合电池的性能指标如何？</p> <p>答：公司的固液混合电池的核心优势是本征安全壁垒，循环次数超过一万次，可通过针刺、挤压等极端测试不燃不爆，同时在成本控制和生产效率上也颇具竞争力。</p> <p>问题三：请问公司固液混合电池使用的电解质膜是自研还是外采？</p> <p>答：目前电解质膜采用自研的聚合物固态电解质膜，该材质可以有效阻止电池因内外短路而发生的热失控，性能优异，安全性强。</p> <p>问题四：公司在固态电池领域的技术路线和产品定位是什么？</p> <p>答：公司目前主要聚焦聚合物体系的固液混合电池，重点布局工商业储能领域。该路线成本较低、安全性高、工艺相对成熟，已具备量产条件。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—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。</p> <p>同时我们也拥有准固态三元锂电池的技术储备，其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。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。</p> <p>问题五：机器人团队规模和后续规划？</p> <p>答：在团队组建方面，初期将以研发人员为核心，团队计划人数为 20 至 30 人，目前我们正与人工智能研究院、灵巧智能、灵境智源</p> |
|---------------|---|

等相关技术伙伴协作，推进关节模块的进一步集成与智能化，目标是通过融合感知、控制与机械设计，形成具有更高技术壁垒的完整关节系统，并逐步向智能机械臂的整体解决方案延伸。

问题六：公司机器人业务的核心技术与产品形态是什么？

答：公司机器人智能仿生关节臂采用超高密度电机与高传动效率减速器一体化集成设计，具有如下优势：1) 成本降低：关节模组规格降低，组装难度降低，运控算法成本降低，总成本显著降低；2) 惯量减少：创新的特种关节结构，降低了大臂和小臂的重量，整臂惯量大幅减小，显著降低机器人关节的异常抖动风险；3) 末端负载提升：在同等机械臂重量下，末端负载可提升约 30%，手臂更有劲。产品为一体化关节产品，非单一关节零部件。

问题七：目前机器人业务的合作方与开发进度如何？

答：目前公司已与上海人工智能研究院、浙江灵巧智能科技有限公司、上海灵境智源科技有限公司签署战略合作协议。此外，新型等角速万向节式智能仿生关节臂产品发布会将于 2 月举办。

问题八：公司传统汽车零部件业务的市场结构？

答：公司主要面向海外售后市场，出口收入占比约 90%，销售网络覆盖全球 120 多个国家和地区。2025 前三季度销售收入，其中欧洲占比 39.46%，拉美占比 7.97%，亚非占比 18.93%，北美占比 26.15%，国内占比 7.5%。

问题九：公司在售后市场的核心优势是什么？

答：公司立足汽车零部件后市场行业的核心竞争力包括以下几点：

首先，我们拥有强大的全球智慧供应链体系，历经二十几年精心打造，我们的智慧供应链体系涵盖全球品牌运营、全球营销网络、全球仓网系统与智慧排产等重要部分。公司销售区域遍及全球六大洲的 120 多个国家和地区。公司不断加大渠道建设力度，在汽车保有量较高的国家持续布局海外仓储设施以实现本土分销；目前在欧洲、北美设有本土运营团队，快速响应客户需求与售后反馈，与当地客户形成

良好的互动与沟通，为全球海内外客户提供优质的服务；其次，我们的多产品线加载战略可以满足客户一站式采购需求。作为国内极少能够满足客户一站式采购需求的汽车后市场零部件综合服务商之一，产品涵盖传动轴总成、轮毂轴承单元、等速万向节、橡胶减振系列、转角模块等五大产品矩阵，基本实现对全球主流车型的全面覆盖。

再而，冠盛具有显著的品牌及渠道优势。公司自有品牌 GSP 在欧美市场属中高端产品，自有品牌占比超过 40%，拥有一定的品牌影响力。

最后，我们积累多年的全球售后配件目录系统解决了区域市场需求与制造端信息不对称的问题，进行合理的库存管理。因此，自有品牌、全球仓网系统、本土化分销团队、目录系统为公司长期稳健发展打造护城河。

问题十：公司目前前装市场与售后市场的情况？

答：公司主营业务收入来源于汽配后市场业务，OE 业务占比极低，大部分系商用车型，包括赛力斯问界 M5 等车型。

问题十一：公司目前关税情况如何，如何应对关税影响？

答：公司当前主要涉及美国 301 条款（25%）、芬太尼相关条款（10%）及 232 汽车关税（25%）。其中，芬太尼相关条款的关税税率已从原来的 20% 下调至 10%。

针对关税影响，公司已建立一套成熟的应对机制。首先，通过健全的调价机制与客户保持积极沟通，结合材料、关税及市场行情等因素对产品销售价格进行综合调整，实现成本有效传导，同时部分关税由客户自行承担。其次，公司提前在马来西亚布局的海外生产基地已取得原产地证，可根据订单灵活安排生产，增强供应链韧性。此外，公司产品在海外市场具备不可替代性与刚性需求，渠道客户亦拥有一定的定价控制能力，共同构成了应对关税波动的坚实基础。综合这些措施，关税对公司业务的影响整体可控。

| | |
|----------|--|
| | 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 |