

证券代码：605088
债券代码：111011

证券简称：冠盛股份
债券简称：冠盛转债

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 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	华鑫证券 杨仕名 海富通基金 吕越超、陆怡雯、刘海啸 中泰证券组 蔡星荷、罗晟 海通证券 房乔华 天弘基金管理有限公司 陈祥 西部证券 杨敬梅、刘小龙、张嘉豪 国信自营 吴文成 长江自营 万延燊 永赢基金 沈平虹 中泰证券汽车研究院 蔡星荷 万家基金管理有限公司 张黛翊 上海海通证券资产管理有限公司 李天舒 上海混沌投资（集团）有限公司 王菁 东方证券股份有限公司 杨肇宁 中欧基金管理有限公司 张杰 中银基金管理有限公司 丁久云 兴银基金管理有限责任公司 翁公羽 北京和聚投资管理有限公司 马衡 华商基金管理有限公司 郝思佳 嘉合基金管理有限公司 卢雨涵 嘉实基金管理有限公司 杨骏骋 国海富兰克林基金管理有限公司 张登科 太平基金管理有限公司 马思远 摩根基金管理（中国）有限公司 王学思 浦银安盛基金管理有限公司 凌亚亮、凌亚亮 西部利得基金管理有限公司 毛振强、刘文婷 国投瑞银基金管理有限公司 宋璐 易方达基金管理有限公司 杨康 国信资管 延姣阳 国海富兰克林基金管理有限公司 张登科 上银基金管理有限公司 尹盟 开源证券股份有限公司 周启迪 海富通基金管理有限公司 胡嘉祥 长安基金管理有限公司 张强

海通期货资管 陈晓翔
长信基金管理有限责任公司 宁发俊
天榕基金（青岛）管理有限公司 董枫、赵世刚
国泰基金管理有限责任公司 秦培栋
贝莱德基金管理有限责任公司 赵艺
淳厚基金管理有限责任公司 谭啸风
白犀资产 林君杰
开源证券 殷晟路
开源电新 陈诺
华夏未来资本 褚天
大家资管 钱怡
中银 陆莎莎
建信基金 马晓晴
亚太财险 陈光
勤辰资产 周南
方正富邦 陈磊
中银理财 李安心
汇丰晋信 韦钰
南方基金 张磊
高毅 吴嘉懿
鹏华基金 戴钢
远信投资 刘广旭
鹏华 胡颖
准锦投资 张鹏飞
明河投资 王蒙
博时基金 冯喜建
红土创新基金 张洋
博普资产 章腾飞
招商证券 李文裕
华夏基金 苏海鸿
三鑫资产 冯强
深圳宽源 石小硕
易方达基金 张胜记
上海峰境私募基金 潘峰
财通电新 程嘉琳
华安基金 任世卿、倪文凡、陈泉宏、蒋璆、舒灏、饶晓鹏、许富强、
刘淑生、陆奔、孔涛、翁启森
交银施罗德基金 刘鹏、黄鼎、封晴、徐森洲、魏玉敏
泰康资产 杨冬冬
太平养老 王书伟
中银资管李倩倩、冯胜、蔡星荷、宋瀚清
万家基金 况晓
太平资产 陈天昀
永赢基金 张璐

工银瑞信 何肖颀
创金合信 寸思敏
博时基金 王轶林
国投瑞银 黄知诚
浦银安盛 杨达伟
安信资管 吴一博
融通基金 张文玺
淡水泉 罗怡达
华泰资产 车育文
国海富兰克林 朱旭光
东兴基金 孙义丽
国寿安保 祝淼
华泰柏瑞 刘腾飞
工银瑞信 殷悦
兴全基金 程卿云
博时基金 高晖
南方基金 邹寅隆
富兰克林华美投信 邱泓瑞
浦银安盛 李邓希
中华财险 袁超
平安养老 王茹鸣
国联基金 甘传琦
鹏扬基金 赵世宏
嘉实基金 延建磊
民生加银 郑爱刚
诺安基金 黄友文
国泰基金 谢泓才
汇添富基金 黄耀锋
红土创新 张洋
南方基金 张磊
中银基金 裔汶锦
国信证券 唐旭霞、贾济恺
中邮基金 滕飞、李潭、张子璇
华泰资管 万永涛、车育文
中信资管 孙曙光
健顺投资 罗庆
国君资管 张晨洁
德邦基金 汪宇
南土资产 郭思慧
东方红资管 沈高翔
宝盈基金 侯嘉敏
国投瑞银 朴虹睿
大家资产 付方宝
宝盈基金 徐也

	华夏未来资本 杨俊 海富通基金 李志 鹏扬基金 赵南迪 中欧基金 钟鸣 浙商资管 陈一 新华资产 黄彦博 浦银安盛 李邓希
时间	2025年02月10日 10:00-11:00 2025年02月10日 15:00-16:30 2025年02月11日 14:00-15:00 2025年02月12日 09:15-10:15 2025年02月12日 10:00-11:00 2025年02月12日 14:00-15:00 2025年02月12日 15:30-17:00 2025年02月13日 13:30-14:30 2025年02月14日 14:00-15:00 2025年02月17日 15:00-16:00 2025年02月19日 10:00-11:00 2025年02月19日 14:00-15:00 2025年02月21日 15:00-16:00 2025年02月21日 17:00-18:00 2025年02月24日 10:00-11:00 2025年02月19日 14:00-15:00 2025年02月27日 11:00-12:00 2025年02月27日 12:00-13:30 2025年02月27日 13:30-14:30 2025年02月27日 14:30-15:30 2025年02月27日 15:30-16:30 2025年02月27日 16:30-17:30
地点	上海、北京、无锡
上市公司接待人员姓名	周隆盛、黄正荣、丁蓓蓓、卢智伟、占斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：冠盛东驰现在有规模化订单了吗？产能建设进展如何？</p> <p>答：目前冠盛东驰的量产线仍在建设中，预计2026年年中建成，因此暂时没有规模化订单。</p> <p>冠盛股份正在积极推进固态电池业务的产能建设和海外市场布局。目前，公司在温州的厂房正在建设中，预计今年年底可实现部分投产，预计2026年年中达产。与此同时，公司正在同步推进海外品牌注册和产品认证工作，重点针对欧盟主要国家，产品认证预计将在今年5月左右完成，品牌注册进展顺利，预计年底可基本完成。在客户对接方面，冠盛股份已与欧盟主要客户开展前期送样和测试工作，待测试完成后，温州工厂基本将同步实现大批量投产。</p>

问题二：冠盛东驰有什么业务进展吗，其产品偏向储能吗？

答：冠盛东驰分别于 2024 年 4 月和 2024 年 11 月，与广州智光储能科技有限公司、中深汇能（江苏）科技有限公司以及中车西安车辆有限公司、中车大连电力牵引签署了战略合作协议，其余合作尚在洽谈中，有进展公司会第一时间进行公告。

目前，我们正在建设半固态磷酸铁锂电池产线，项目规划产能 2GWh，投产储能电池，同时我们也拥有准固态三元锂电池的技术储备，根据产品型号不同，能量密度可达 380~420Wh/kg。

问题三：冠盛东驰有进行渠道建设吗？下游的客户主要是？

答：冠盛东驰目前的战略定位仍主要瞄准海外市场，国内市场也会同步进行建设。冠盛在海外市场有着深厚的渠道基础，我们拥有全球仓网系统、优秀的海外团队以及强大的海外品牌运营能力，这些资源和能力与固态电池领域的市场需求高度契合。因此前期我们考虑接触的客户主要是大型工商业客户、户用储能客户。未来电池业务会考虑在海外核心国家建立中心仓与大型工商业客户进行合作，同时利用海外本土仓与其他客户进行合作，此外也可能与海外的渠道商进行合作。如果所有的产品能满足海外大型工商业客户的要求，不需要特别多的客户基本上就能消耗掉我们未来大部分的产能。

问题四：冠盛东驰半固态电池的核心竞争点是什么？

答：我们半固态电池的核心竞争力是高安全性且循环寿命长。公司固态电池业务的核心竞争力在于技术领先和成本优势。公司采用的聚合物路线，相较于其他路线，更容易实现产业化。此外，公司通过与吉林东驰的合作，拥有了核心专利和技术团队，能够提供高质量的产品和服务。公司固态电池产品在安全性和循环次数方面具有优势，能够满足储能市场对高安全性和长循环寿命的需求。

问题五：电池的定价是？

答：据我们了解目前固态电池市场能够做到稳定交付且性能有保障的公司并不多，我们的量产线正在建设中，目前小批量交付的

定价不能作为未来大批量生产定价参考的基准，因为目前整个行业都面临产业链成熟度不高而导致的高成本问题，但随着产业链成熟度提高，成本会下降，未来大批量生产的产品定价才更具参考价值。

问题六：半固态电池项目后续还需要进行融资的推动吗？

答：目前公司的资金压力不大，自有资金比较充沛。半固态电池项目首期是计划以自有资金投入，后续会根据项目进展和公司战略规划来决定是否需要再融资。

问题七：公司为什么选择与吉林东驰进行跨行业合作？

答：一方面，吉林省东驰新能源科技有限公司依托谢海明教授带领的锂电研发团队，掌握了前沿的固态电池核心技术。该公司拥有教育部“固态电池协同创新平台”和国家发改委“动力电池国家地方联合工程实验室”等资源，其中固态电池协同创新平台是政府主导的固态电池创新联合体，谢教授是该平台的首席科学家。吉林东驰专注于聚合物固态锂电池的研发与生产，已拥有国家发明专利61余项，国际专利2项。

另一方面，双方公司在经营理念上的合拍也促成了合作。因此冠盛与吉林省东驰新能源科技有限公司共同成立了合资公司，冠盛持有70%股权，吉林东驰以核心技术作价出资，持有30%股权。双方通过优势互补形成产业链协同发展，将进一步增强冠盛的盈利能力和核心竞争力，通过半固态电池项目开拓公司在汽车后市场之外的第二增长曲线，深化在新能源领域的影响力。

问题八：在设备方面需要另外投入研发吗？

答：半固态电池产线所需的设备大约2/3是与液态电池设备通用的，1/3的设备需要我们与第三方设备制造商联合开发，新开发的设备短期不会更新迭代，预计有几年应用时间，过程中会有优化设计和小范围升级，设备合作研发周期在6个月左右。

问题九：相比于其他电池厂商，你们的技术路线有哪些优势？

答：我们的看法是各种技术路线各有优势也会各有市场需求，目前来看哪个技术路线能更早推向市场，并以合适成本向客户做交

付就是最好的路线选择。经过近期我们与客户的交流了解到客户对半固态电池的需求是比较迫切的，但目前市场上能够做到交付的公司还非常少。聚合物路线相较于其他路线的优势在于在保持本征安全的前提下生产成本相对更低，在生产工艺上更容易实现量产。

问题十：公司传统业务方面的发展逻辑是什么，增速如何？

答：传统业务汽车售后零部件的未来增长是依托于公司多产品线加载的战略，基于中国制造业的产业链完备优势，可以将行业价值链进行很好地整合、优化。公司将在原有基础上，逐步形成多层次，结构化的产品矩阵，分阶段推进产品线的加载。根据不同产品线的特性以及制造商资源能力，不断探索合作模式，协同更多优秀的中国制造商一同出海，拉近制造商与全球各市场客户的距离，实现多产品线协同，共同打造汽车零部件供应链生态圈。以此满足客户“一站式”采购的需求。

从产品结构来看 2024 年前三季度，业务增量主要来自传动轴总成（33.68%）、轮毂轴承单元（19.48%）、其他系列产品（21.27%）。业务增速来看，传动轴总成、轮毂轴承单元、转角模块和其他系列产品均实现较快增长，增长率分别为 23.78%、33.14%、44.82%、65.40%。

问题十一：各大区域市场分别占比多少？

答：从销售区域来看，24 年前三季度，欧洲销售收入为 11.39 亿元，占比 39.45%，北美销售收入为 6.98 亿元，占比 24.18%，亚非销售收入为 4.6 亿元，占比 15.94%，南美收入为 2.33 亿元，占比 8.06%，国内销售 3.57 亿元，占比 12.37%。这个比例分布这几年都比较均衡会有小幅度上下波动。

问题十二：公司下游主要对接海外经销商吗？

答：我们在海外主要是与经销商合作，公司覆盖到的客户群体是比较广泛的，区域市场不同，下游客户会有所不同。美国比较集中，主要是连锁店和大型采购集团，以贴牌的合作形式为主，这几年欧洲也开始趋向于这种模式。其他地区主要还是以当地经销商为

主，自有品牌占比较高，和美国有很大的区别。另外在国内市场，公司的渠道铺设也较为广泛，GSP品牌的经销商覆盖全国两百多个地级市，且国内售后市场以自有品牌为主。

问题十三：公司自己生产占比多少，工厂主要在哪里？

答：目前公司自制产品占集团营收比例为70%，集成产品线大概是30%。南京是我们主要的生产基地，面向北美市场的高端线工厂位于嘉兴，此外为了便于服务东南亚，公司在马来西亚建立了本土化团队和马来西亚工厂，未来公司也会持续在发展中国家进行布点。

问题十四：对于关税加征，公司有什么应对措施？

答：一方面是价格策略调整，春节期间，美国团队已向客户发出了涨价通知，冠盛在北美东西部地区有两大仓储中心，可以为客户提供仓网直发的选择，北美仓的提前备库存可以抵减一部分关税增加的成本，也可以应对北美客户的备货需求。预计3月份起，北美客户从北美仓储拿货将执行涨价后价格；若从中国工厂采购，出口价保持不变，关税由客户自行承担。

另一方面，公司在马来西亚提前布局海外生产基地，目前马来工厂已取得原产地证，主要针对北美市场的KA客户已完成验厂，冠盛在布局海外生产基地上存在先发优势。未来若美国政府进一步加征关税，马来工厂可依据客户需求下单生产。

关税加征给公司带来的影响是多方面的，价格上升意味着公司未来可操作空间变大了。公司未来也可以考虑进入高端产品市场，不同于国内竞争企业去做高端化、差异化产品。

问题十五：冠盛传统主业的核心竞争力是什么？

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 2022 年首次设立欧洲流通加工中心、墨西哥仓储中心，并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、橡胶减震、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。

问题十六：很多汽车零部件公司都给人形机器人供货，请问公司有这方面的研发或者规划吗？

答：机器人电池业务方面，机器人电池使用面临续航问题，现有的人形机器人续航时间较短，而主机厂因机器人可用于安装电池的空间有限，对电池的能量密度和重量有很高要求，冠盛东驰团队目前正与机器人领域的相关企业进行了初步业务洽谈对接。

机器人和低空飞行器均为固态电池重要的应用场景，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。

问题十七：半固态磷酸铁锂电池与准固态三元锂电池电解质含量是多少，与固态电池差距大吗？

答：半固态电池是指电芯中固态电解质和液态电解质均存在，电解液用量占比在 5%~10%左右。准固态电池则是指电芯中固态电解质的质量在电芯中较高或者体积较大，同时含有少量液态电解质，电解液含量占比小于 5%，而全固态电池是电芯由固态电极和固态电解质材料构成。

问题十八：国内汽车市场的汽车销售量还在不断增长，这对于汽车售后市场是好事还是坏事？

答：国内汽车市场的汽车销售量增长对汽车售后市场来说是好事，因为随着汽车保有量的增加，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。

问题十九：公司产品在售后市场的稳定性如何？

答：售后市场与前装市场不同，前装市场依赖于主机厂订单，而售后市场增长主要取决于汽车保有量、车龄、车辆行驶公里数，售后市场作为一个存量市场，它的需求是不太会受到经济周期的影响。

问题二十：公司如何应对市场变化和竞争压力？

答：公司通过不断拓展品类、提高服务质量、加强技术研发等措施，来应对市场竞争和挑战。在汽车零部件领域，公司通过提供高质量的产品和服务，与客户建立了长期稳定的合作关系。在固态电池领域，公司通过技术创新和成本控制，保持了市场竞争力。此外，公司还通过与供应商和合作伙伴的合作，共同应对市场变化和竞争挑战。

问题二十一：公司如何吸引和留住人才？

答：公司通过提供良好的工作环境和机会，吸引和留住人才。在人才培养方面，公司注重内部培训和外部引进相结合，为员工提供广阔的发展空间。在激励机制方面，公司通过股权激励、绩

	<p>效考核等方式，激发员工的工作积极性和创造力。此外，公司还注重企业文化建设，营造积极向上的工作氛围，增强员工的归属感和忠诚度。</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