

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	金库骐楷(杭州)投资管理有限公司:薛佩佩 深圳聚沣资本管理有限公司:余爱斌 深圳市铸成投资有限责任公司:李启宏 海通期货股份有限公司:周水松 财通证券股份有限公司:程嘉琳 东方基金管理股份有限公司:龚沙伽 浙商证券股份有限公司:牟文杰、陈婷婷 耕霖(上海)投资管理有限公司:张林晚 德邦证券股份有限公司研究所:赵启政 华泰证券股份有限公司:杨景文 北京深高私募基金管理有限公司:高振华 海通证券股份有限公司研究所:房乔华 万家基金管理有限公司:张黛翊 华安证券股份有限公司:胡倩倩 深圳慧利资产管理有限公司:刘树祥 上海申银万国证券研究所有限公司:戴文杰 华夏基金管理有限公司:董阳阳、苏海鸿、连骁 开源证券股份有限公司:陈诺 华创证券有限责任公司:李昊岚 东信投资:张兴东 华源证券股份有限公司:刘天文 德邦证券股份有限公司:宋康泰、赵启政 方正证券股份有限公司研究所:郭文杰 甬兴证券有限公司:王璿 无锡市红阳资本管理有限公司:盛凯 上海东方财富证券研究所有限公司:陈栎熙 上海边域私募基金管理有限公司:夏天 财通证券:何钟书 财通证券:李渤 民生证券:马天韵 瓦琉咨询:刘玉金 方正证券:郭文杰 前海尚善投资:刘晓鹏 国海证券:胡郦芳、吴瑾

	<p>东北证券：周维克 太保资产：沈维 申万宏源证券：戴文杰 华安证券：陈佳敏 嘉实基金：汪伦蔚 上与投资：龚凯文 海通证券：房乔华 博时基金：高辉 海通证券：李博 汇添富：胡奕、胡静霆 混沌投资：王炎太 汇丰晋信基金：韦钰 开源电新：陈诺 东证资管：陈思远 申万汽车：朱傅哲 华泰柏瑞：王林军 鹏华基金：罗政 嘉实基金：杨骏骋 浙商证券股份有限公司上海证券自营分公司：石凌宇 北京浩鸿明凯投资管理有限公司：刘洪明 中国人寿保险（集团）公司：王静 渤海证券：周里勇 鹏华基金管理有限公司：罗政 嘉实基金：杨骏骋 浙商证券股份有限公司上海证券自营分公司：石凌宇 北京浩鸿明凯投资管理有限公司：刘洪明 中国人寿保险（集团）公司：王静 渤海证券：周里勇 东海基金：蒋雪婧 联储证券：李纵横 长盛基金：张伟 西藏东财基金：王陈怡 上银基金：王佳音 上海相生资产：欧阳俊明 万家基金管理有限公司：王立晟 广发基金管理有限公司：李骁 申万菱信基金管理有限公司：廖明兵 长信基金管理有限责任公司：宁发俊 上海观火投研：王赞 华福证券：陈继先 上海日胜隆私募基金管理有限公司：董善化 国投瑞银固收基金：宋璐 华福电新：陈栎熙</p>
时间	<p>2024年8月2日 10:00-11:00 2024年8月8日 13:00-14:00</p>

	<p>2024年8月15日 15:00-16:30</p> <p>2024年8月20日 13:30-14:30</p> <p>2024年8月26日 10:00-11:00</p> <p>2024年8月26日 14:30-15:30</p> <p>2024年8月26日 16:00-17:00</p> <p>2024年8月27日 10:00-11:00</p> <p>2024年8月27日 13:00-14:00</p> <p>2024年8月27日 14:30-15:30</p> <p>2024年8月27日 16:00-17:00</p> <p>2024年8月28日 10:00-11:00</p> <p>2024年8月28日 13:00-14:00</p> <p>2024年8月28日 14:30-16:00</p> <p>2024年8月29日 13:00-14:30</p> <p>2024年8月29日 14:30-15:30</p>
地点	线上交流、业绩说明会、上海
上市公司接待人员姓名	周家儒、周隆盛、黄正荣、丁蓓蓓、卢智伟、王许、占斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题一：关于公司上半年股权激励的费用、固态电池项目的费用是不是已经体现在半年报的管理费用及研发费用上，下半年这两块费用是一个什么趋势？</p> <p>答：公司2024年限制性股票激励计划在本年度需摊销的股份支付费用大约在2600万左右，2024半年度报表中已摊销接近1200万。固态电池目前主要费用在厂区建设方面，在研发投入上面会根据计划，分期进行小规模投入。</p> <p>问题二：北美和欧洲市场有无增速展望？中长期增速目标增速目标有无变化？</p> <p>答：公司长期的复合增长率在15%左右，今年上半年增速远超预期，公司今年可能会超额完成预算目标。考虑到美联储降息节奏的影响，欧美目前的增速现状应该能保持到年底，但增幅对比上半年可能会有所下降。</p> <p>问题三：公司净利率22年之前只有5个点左右，22后明显提高，背后的原因是什么，以后持续性怎么看？</p> <p>答：冠盛一直秉持长期主义，在汽车零部件行业深耕了40年，并且不断地在建设整个海外营销网络，公司前瞻性的布局使得公司</p>

费用率的水平高于行业水平，这就是为什么我们过去的利润率水平总是在 5%左右的重要原因之一。但随着公司 IPO 上市完成之后，公司朝着“销售最大化、费用最小化”的目标努力，也是前期的不断积累，使得公司的净利率不断提高。

问题四：上半年美国子公司和欧洲子公司的存货周转天数是什么水平？

答：公司整体的存货的周转次数良好。公司去年的存货周转天数是 92 天，今年上半年是 77 天。

公司除了在存货管理方面非常细致外，同时跟京东达成了仓网的合作，并培养内部专门的管理团队，对国内以及海外子公司的每一个仓做赋能，进一步提高每个仓库的利用率，以及提升仓周转的效率。而随着海外仓的逐步的升级，以及供应链的不断优化，公司存货周转的天数还在缩减，周转次数也在提高。

问题五：主要的一些产品类的关税的征收的现状，以及海外产能的布局是？

答：目前公司所有的品类的关税都是 25%，其中今年的一个边际变化是传动轴总成的关税豁免期在今年的 5 月底结束，也就是恢复到 25%的关税。

作为以出口为主的企业，我们密切关注国际政治和经济环境的变化，采取前瞻性的战略布局，海外布局保持均衡态势，我们在马来西亚设立了东南亚供应链中心作为我们全球战略布局的重要组成部分。这一举措能有效应对政策端的变化，为我们的出口业务提供更大的灵活性。即使面临北美等地区的关税调整或贸易壁垒，我们也能够迅速调整供应链，从而规避掉不必要的关税成本，降低运营成本的同时持续提升公司的竞争力。

同时我们也在布局“全球买、全球卖”的战略，未来我们会有新的产品品类，现在也在对其中几个重要的品类做前端的布局安排，

海外工厂也还会有扩产的计划。

问题六：公司目前 OBM 和 ODM 的结构有无变化，仓网直发与经销商目前的盈利差异大概有多少？

答：公司目前在 OBM 和 ODM 的结构上暂时没有大的变化，但在品牌建设以及品牌的美誉度上，公司也会进一步的向市场推广 GSP 自有品牌。仓网直发的毛利率高于 ODM 销售模式，但实际上，两种营销方式也对应着两种价格体系，仓网直发的客户群体和经销商的客户群体还是存在着一定的差异。

问题七：公司固态电池投产进度如何？

答：合资公司已在温州市启动半固态磷酸铁锂电池项目的建设，本项目主要产品为电芯及系统，预计达产后年产量约为 210 万支。新工厂将按照国际标准和行业规范进行生产和管理，以确保产品质量和性能达到行业领先水平，为客户提供高安全、长寿命的半固态锂电池。该产品在多个领域有着广泛应用，包括家庭储能、工商业储能以及风能太阳能等大型储能领域。此外，公司已开始半固态锂电池的相关产品认证工作，以期在未来的新能源市场占据一席之地。

问题八：欧洲和北美市场增速的动力来源？

答：公司秉持长期发展战略，重视海内外市场需求，多产线加载和轮毂倍增计划的落地和转化，让公司未来能够在欧美两大主战场保持健康的、可持续的增长。

问题九：对产品品类的战略有没有新的思考或者观点分享？

答：公司产品品类繁多，除了在全球推广的六大主要品类之外，还有众多批次较小的品类。今年上半年，轮毂轴承单元这一品类有接近 40% 的增长，占比 38% 传动轴总成这一大品类也有接近 30% 的增长。新品类当中，如转向机、燃油泵、刹车盘、传感器增速比较高，

因为新品类占整体集团端的规模相对来说比较小，因此没有单独拆分成新的品类，未来如果有必要，公司会再详细列明，这也是公司未来成长性的重要来源之一。

问题十:公司的员工待遇如何，怎么吸引和培养高素质的人才队伍？

答:在组织人力方面，冠盛注重复合型人才的培养，并在报告期内，通过大学生人才引进、员工培训计划以及股权激励措施等多项人才工作推动公司发展。得益于冠盛优质的品牌形象和招聘过程中的专业表现，我们被授予“优秀雇主”的称号。对于新入职的来自各个专业领域的优秀大学生，我们开展了青柠计划的入职培训，并借助一对一的导师带教模式，更好地助力新人适应工作岗位。此外，我们对过往表现卓越的核心骨干人员授予限制性股票激励，旨在与员工共同分享公司业绩增长与发展所带来的红利，激励个人的职业发展与公司的长远目标紧密结合，进一步推动公司在激烈的市场竞争中持续保持领先地位。

问题十一:Q2 净利率相对 Q1 有少许下滑的原因？关于公司本期净利率和毛利率变动的影响因素有哪些？

答：Q2 净利率相比 Q1 下滑的主要影响因素之一是财务费用中的汇兑收益，去年上半年汇率波动的幅度是比较大的，最低点在 6.7 左右，高点在 7.2 左右。今年汇率振幅比较稳定，基本维持在 7.1 上下。公司大部分收入来源于海外市场，因此会持有不少的外币资产，外币资产包括应收账款、外币的存款，外币资产通过会计计量的方式，随着汇率波动变化期初期末会有调汇。

第二个主要的影响因素是信用减值损失，公司给长期合作的客户的信用政策主要集中在 90 天左右，会针对一些重要的客户给予信用期限的延长。在信用减值政策的选择上，基于公司稳健及风险管控的经营方式，采用了更为谨慎的坏账比例估计而导致本报告期信

用减值损失金额较大。公司高度重视应收账款的回收，内部管理严格，因此客户货款拖欠情况较少。且针对大部分海外客户的货款，公司通过中国出口信用保险公司进行投保，对于部分北美地区连锁店客户的货款，公司与银行合作进行不附追索权的应收账款保理业务，因此公司货款回收风险总体较低。

问题十二:留意到公司董秘变更为丁蓓蓓女士了，请问新任董秘对公司未来市场前景有什么期待，管理风格与前任董秘会有什么不一样的地方吗？

答:您好,丁蓓蓓女士目前除了担任公司董事会秘书还兼职集团法务总监的职务,丁总具备专业的法律知识背景和丰富的企业经营管理经验。冠盛拥有自己的经营哲学理念,核心管理层践行统一的核心价值观及经营理念。

问题十三:公司在国际上有哪些合作伙伴,并且有哪些具体的合作?

答:您好,公司客户主要分为几个层级,以欧洲和北美市场为例,因为欧洲是一个国别众多的市场,各个国家和地区对产品的质量、包装等要求不一,所以欧洲市场的客户多为国家级总代及部分工业型大客户;北美市场是统一大市场,北美大型汽车连锁经销品牌商是我们的典型客户,另外在北美区域渠道也会下沉至县域级的小分销商。

问题十四:公司有没有向飞行汽车方向研究产品?

答:您好,公司暂未有飞行汽车领域的相关产品。

问题十五:公司下半年的计划是?

答:您好,在目前的经济形势下,公司上半年度的营收依然取得了同比增长 24.78%的好成绩,完成今年业绩预算目标是公司下半年的重点任务。

问题十六:请问公司跟汽车超人和天猫养车有没有合作?

答:您好,中国售后市场规模巨大,但售后市场汽车底盘领域目前尚未进入更换需求爆发阶段,公司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(天猫养车)、快准等众多合作伙伴建立了战略合作关系。

问题十七:冠盛股份面临的主要竞争对手有哪些?公司在市场竞争中的优势是什么?如何保持并扩大市场份额?

答:您好,从全球趋势上来讲,我们的竞争对手是各个国家的进口商,这些进口商负责中心仓建设、品牌管控等。与他们相比公司最大的优势在于公司对国内细分领域的供应链了解程度,因为在新产品拓展的过程中我们除了要观察下游市场需求情况,还要观察国内供应链的完备程度以及备选方案,海外品牌商对国内的供应链情况了解不够深入,因此他们会增加额外的采购成本,而我们会为客户提供适配的供应链服务体系,同时还会满足其品控要求,所以海外客户与我们合作后一直保持紧密合作。在汽车零部件售后领域,公司将持续提升全球智慧供应链体系效率,不断拓宽现有产品矩阵以增加公司竞争力,从而满足客户“一站式”采购需求,为客户提供全价值链综合服务,深入实践渠道下沉战略,以求实现规模和利润双高增长。

问题十八:请问公司在国际市场的具体布局策略是怎样的?

答:您好,冠盛充分意识到全球仓网协同能力是公司实现“全球买,全球卖”战略目标的基石,因此我们在全球仓网体系建设上持续投入资源和精力,不断提升仓储管理水平,为客户提供更快、更准确、更可靠的供应链服务。报告期内,借助仓网管理团队的专业能力,我们从流程、系统和管理层面提升现有仓储效率,并以北美仓为试点,进一步将销售预测模型应用至海外仓层级,实现了降低成本的同时提升订单满足率,进而提升订单交付能力。此外,我们

进一步推进海外团队建设及海外仓网的布局，提升海外本土化服务覆盖率。

问题十九:对于油车和新能源车发展未来前景有什么看法?

答:您好，未来新能源汽车的保有量必然将会超过油车，公司做的技术类配件将会全面覆盖新能源车型，随着保有量的整体抬升，公司业务将会加速发展。

问题二十:公司的 ESG 做得如何?

答:您好，在可持续发展方面，我们高度重视 ESG 评级和 EcoVadis 评分工作。报告期内，我们系统梳理了 ESG 的披露重点，完成 ESG 管理四层架构搭建，华证 ESG 评级已跃升为 AA 级，处于行业前列；EcoVadis 分数上升逾 20 分，达到 47 分，高于国际大企业对于一级供应商的分数要求，并拿到“承诺徽章”，达到国际企业一级供应商门槛要求。未来我们将继续建立长期稳定的投资者关系，提升公司在资本市场的形象和声誉，推动公司价值的持续增长。

问题二十一:公司上半年业绩实现大幅增长的主要原因是什么? 是否有特定的产品线或市场区域贡献较大?

答:您好，公司秉持长期发展战略，重视海内外市场需求，推行的多产线加载和轮毂倍增计划的落地和转化，其中北美区域、国内区域、欧洲区域在 2024 年半年度分别实现了 55.55%、25.02%、24.51% 的同比增长，分产品线来看，其它品类、轮毂轴承单元、传动轴总成、转角模块分别实现了 47.11%、38.98%、29.85%、20.42% 的同比增长，未来，在汽车零部件售后领域，公司将持续提升全球智慧供应链体系效率，不断拓宽现有产品矩阵以增加公司竞争力，从而满足客户“一站式”采购需求，为客户提供全价值链综合服务，深入实践渠道下沉战略，以求实现规模和利润双高增长。

	<p>问题二十二：未来是否有实施股权激励计划的打算？以激励员工和吸引人才？</p> <p>答:您好，公司自上市以来已经实施 2021 年与 2024 年两期限制性股票激励计划，通过股权激励的方式来激励和吸引人才是公司长期人才政策之一。</p> <p>问题二十三：面对全球供应链的不确定性，公司采取了哪些措施来确保原材料的稳定供应和成本控制？</p> <p>答:您好，面对原材料的波动,我们有两种措施。首先在业务端有调价机制,当大宗商品的价格波动到达一定峰值之后,我们会在市场端进行调价处理。其次公司搭建了商品的套期保值团队,以防范和对冲相关风险。</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