

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发证券:李骁 长江证券自营:吴雅婷 平安养老:吴伯珩 国弘天下资本:康超 盛宇投资:石先志、王小勇、罗凯文
时间	2024年09月03日 14:30-15:30 2024年09月19日 13:30-16:30
地点	上海、温州
上市公司接待人员姓名	周隆盛、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:公司长期深耕海外市场,请问公司在国内市场采取何种开拓模式?</p> <p>答:中国市场规模巨大,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,公司已经进行了超前的战略布局,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、快准等众多合作伙伴建立了紧密的合作关系。</p> <p>问题二:为什么中国的售后市场还没有爆发?</p> <p>答:因为目前国内的平均车龄还比较短,2021年才达到6.5年,美国的平均车龄已经达到了13年,汽车底盘零部件更换的周期大概是7-8年,所以中国市场还没有到达底盘系统零部件的更换爆发期,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,预期国内市场增长相比欧洲和北美市场会较快。</p> <p>问题三:我们在国内市场采取的战略和海外市场有哪些区别?</p> <p>答:我们在国内售后市场采取的路径基本与海外市场相同,通过分销渠道做好售后服务,国内市场主要以自有品牌在全国进行销</p>

	<p>售，国内和海外最大的区别在于国内制造端资源非常丰富，我们需要在服务溢价上深入。</p> <p>问题四：在电池业务方面，公司作为品牌商在海外市场拓展目前进行到了哪个阶段？</p> <p>答：目前合资公司成立时间较短，海外品牌注册正在进行中，注册后将进行海外体系和准入认证，该过程的周期比较长，此外我们还需要在储能市场的渠道端进行规划，但公司在海外的品牌运营、本土团队管理和全球仓网系统能力可以在储能领域复用，相信这将使我们在新竞争者中具有一定先发优势。</p> <p>问题五：从市场策略看，我们是否已经评估了海外市场对户储产品的需求？</p> <p>答：目前，海外电池储能市场尚处于新兴阶段，半固态电池极高安全性正适合欧美市场的需求，这对多年深耕海外的冠盛来说是机遇。我们利用海外仓网系统、本土化运营团队和品牌运营能力，最终的产品将会和我们汽车后市场业务一样作为品牌商层级，可进一步提高产品附加值。</p> <p>问题六：公司未来规划的重心是什么？</p> <p>答：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。其次公司与吉林省东驰新能源科技有限公司合作，通过优势互补形成产业链协同发展，进一步增强公司的盈利能力和核心竞争力，将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。</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