

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	博远基金：杨毅 鹏华基金：张炜 天弘基金：董建楠 易方达基金：杨康 鹏华基金：林伟强 国信证券：闵晓平 国海汽车：戴畅 万家基金：张黛翊 国君电新：牟俊宇 申万汽车：朱傅哲、戴文杰 财信证券：翁伟文 东北证券汽车：周维克 中邮证券：付秉正 海通汽车：房乔华 天风证券：张磊 深高投资：高振华 海通电新：孔淑媛 华安汽车：陈佳敏 信达汽车：丁泓婧 化雨频沾基金：邱益熠 西部证券：庄恬心 开源电新：陈诺 华福电新：陈栎熙 德邦证券：赵启政 慎知资产：赵永健 国海汽车：吴瑾 君牛基金：杨君轩 宁银理财：齐昊麟 海通电新：马天一 杭州市玉皇山南基金小镇：姜怀俊 个人投资者&原国融基金：彭双宇
时间	2024年10月16日 15:30-16:30 2024年10月28日 10:00-11:00
地点	深圳、线上交流

上市公司接待人员姓名	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:请公司介绍一下全球供应链体系、营销网络、全球仓网等情况?</p> <p>答:公司的核心竞争力称之为全球智慧供应链体系,其中包括全球营销网络、全球仓网以及与京东合力打造的京慧系统。</p> <p>今年我们最大的边际变化是在制造端为出海进行了一些准备工作和战略布局。去年我们在马来西亚建立了一个偏制造属性的供应链中心,今年在传动轴总成这个品类上已经实现了稳定的交付。对于其他产品类别,我们也进行了一些前期的准备工作,目前尚未取得实质性的进展,一旦有所突破,我们会及时向各位投资者披露相关信息。</p> <p>问题二:公司海外工厂对业务增长的指引和未来业务增长的时间点或节奏?</p> <p>答: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地缘政治冲突的影响,为我们的出口业务提供更大的灵活性。</p> <p>大家普遍比较担忧的是如果川普政府上台,会发生大幅度的关税调整。但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。</p> <p>问题三:公司在国内市场有怎样的规划?</p> <p>答:国内后市场目前已经在非常重要的历史节点,因为从去年开始,整个 OES 的渠道也就是 4S 店的渠道的网点数量已经少于后市场独立三方品牌的网点数量了。另外,国内的平均车龄已经达到了 6.5 年。</p> <p>所以我们公司对国内的后市场是非常看好的,也做了非常充分的提前布局。我们的分销渠道已经覆盖所有地级市。同时,我们和</p>

国内的 KA 客户，包括途虎、开思等都有战略合作。此外，冠盛还是许多平台公司技术件的供应商。

问题四：公司在海外和国内渗透逻辑和打法上有什么不同？

答：海外市场的供应链长度和复杂程度更高，公司在海外端的业务主要来自于 KA 客户的贴牌，自有品牌的占比大概是在 46%左右。而国内市场的供应链服务链路较短，毛利没有海外高的原因是我们在海外端服务的附加值会更突出，但国内端自有品牌的占比非常高。

问题五：公司在全球各区域的布局和未来发展趋势如何？

答：我们的主力市场欧美仍然保持良好增长，特别是北美因为 KA 用户新增品类，在营收端会保持较高增速。我们也期待美国大选后的政策调整如美联储降息等带来利好影响，能够解决南美市场需求旺盛但受外汇储备限制的问题。

此外，因为亚太地区供应链难度相对较低。我们在马来西亚也设有供应链中心，与东南亚客户有长期合作。而非洲市场是我们集成品类的发源地，因为非洲其汽车保有量相对来说比较有限，同时车型也不复杂，更重要的是，非洲今年在外汇储备上有很大改善，因此在业务增量方面，非洲拥有很大的潜力。

问题六：美联储降息对市场需求和库存有何影响？

答：降息后分销商采购意愿提升，但其资金成本压力仍存，需进一步降息以释放增量需求。

问题七：三季度投资收益波动较大的原因？

答：基于公司稳健的风险管控的经营方式，由于原材料价格波动，公司进行了期货的风险对冲，使现货成本下降，但是体现在期货端出现了损益，进而导致报表中出现投资损失。

问题八：毛利率是否有进一步提升空间？

答：关于毛利率提升方面可以分两个维度来看：首先，渠道下沉会对毛利率产生正向影响，一方面是公司全球仓网管理能力在不断提升，另一方面是从客户需求的角度来去降低客户端的库存，从

而提高客户的满意度；其次，随着公司品类的不断拓展，毛利率势必存在提升空间。但从更长期的角度来看，毛利率会在 23%-25%之间波动。

问题九：欧洲市场的需求和展望如何？

答：虽然欧洲市场今年对整车特别是新能源车政策有边际变化，但售后市场关税未变，且作为后市场汽车保有量全球第三的区域，整个欧洲保有量的规模在 2.8 亿辆以上，整个售后市场维保的需求仍旧旺盛。同时，公司在欧洲主要以 KA 客户为主，与北美的业务结构差异较大，公司也会发挥优势，为欧洲端业务增速发力。

问题十：公司作为品牌商和下游不同类型的客户是如何进行库存管理，由谁承担主要的长尾零件的库存？

答：作为品牌商，我们的优势在于定价权，而我们最大的责任在于车型的覆盖率，因为 KA 客户主要做畅销品。我们在海外的仓网主要做中长尾型号的备件。

问题十一：请简单介绍一下公司的半固态电池项目以及半固态电池业务的预算营收和时间点？

答：公司投资的技术路径专注于聚合物领域：首先，我们固态电池电芯产品的产能落地将处于行业前沿。目前，半固态电池能够稳定交付且性能有保障的公司并不多，尽管我们的量产线仍在建设中，但我们的最终目标是量产线实现稳定交付，降低成本。

其次，我们不仅仅局限于储能领域。未来，我们有可能转向动力领域，因为我们已经具备了相应的技术储备。目前，我们正在建设的量产线是针对磷酸铁锂的半固态产品，其特点是循环次数极高，实验室阶段可达 12,000 次，交付产品在 1 万次以上。高循环次数意味着电芯的全生命周期使用寿命极长，这对储能领域至关重要。例如，某些储能产品每天需要放电两次，一年接近 1,000 次充放电。如果动力电池用于储能，可能一年就会报废，这在应用场景中是不可行的。因此，我们在磷酸铁锂半固态领域专注于提升循环次数，同时我们也具备准固态三元锂电池的技术储备，根据产品型号不同，

其质量能量密度可达 380-420 瓦时每公斤，这在业内是比较高的。

第三，固态电池的安全性，全球已经发生多起储能电站爆炸事件，动力端也频繁出现新能源车起火、冒烟或底盘剐蹭导致电池外露的风险事件。固态电池的最大优势在于从安全角度彻底解决了这些风险，这是我们主打的销售概念。从成本角度来看，我们选择的聚合物路线使得成本没有大幅上升，至少在系统层面是这样。我们相信，随着规模量产，未来成本还有进一步下降的空间。因此，即使初次购买成本有所上升，我们的电池性价比仍然很高，因为其使用寿命是液态电池的两倍。

最后，公司的量产线预计 2026 年下半年建成，最终的营收情况还要根据生产交互以及我们定价的实际的情况来确认。

问题十二：半固态电池的主要客户和销售方式？

答：以欧洲市场为主，冠盛股份将作为品牌商直接销售，不与集成商合作。我们的欧洲业务优势在于拥有强大的仓网系统和本土化的分销团队，丰富的海外团队管理经验，以及成熟的渠道管控和品控能力，这些都为我们在欧洲市场的发展提供了坚实的基础。此外，我们还有一套完善的售后服务和质保策略，进一步提升了客户满意度和品牌忠诚度。目前，我们的品牌正在欧洲注册中，未来将建立体系认证和标准，我们有信心在电芯终端应用市场超越竞争对手。虽然在制造端我们还在探索阶段，但这是行业发展的必经过程，我们正积极应对挑战，以期在未来取得更好的成绩。

问题十三：公司未来的战略规划重点是什么？

答：我们未来的战略规划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，并提供丰厚回报，包括派遣专家组优化生产线、改进原材料配方、提供技术指导以及满足 Ka 客户验厂需求。在右侧，我们建立了全球仓网和本土化分销团队，利用中高端品牌定位和定价权，以及目录系统这一后市场的特殊存在，解决终端市场需求适配问题。同时，我们正通过信息化建设打

	<p>通整个供应链，实现云产能集中调配，满足后市场需求侧的一站式交互需求。此外，我们正致力于实现第二增长曲线，聚焦新能源领域，特别是固态电池技术，利用我们的资源禀赋进行适配和复用，目前半固态电池的新量产线正在建设中，预计 2026 年下半年投产，我们将努力加快这一进程。</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