

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	浙商证券 杨子伟 财通汽车 邢重阳 宽远资产 沙海丽 西部利得 毛振强、吕定凤 广发基金 李骁 融通基金 李文海 上海相生资产 欧阳俊明 西部利得 刘文婷 慎知资产 赵永健 花旗银行 罗楠 纯达资产 訾会平 中银资管 叶志成 财通资管 龙安平 上银基金 王佳音 国泰君安资管 范杨 湘晨投资 蒋国平 淳厚基金 张阳阳 南京银行理财 吴升禹 国弘天下资本集团有限公司 孙世文 北京方圆金鼎投资管理有限公司 欧依露 嘉实基金管理有限公司 杨骏骋 广东正圆私募基金管理有限公司 戴旅京 西部利得 毛振强 东方基金 李金龙 嘉实基金 王雷 泰康资产 闵锐 嘉实基金 王雷 兴银理财 王贤敏 民生加银 祝姍婷 德邦证券股份有限公司 邓健全 德邦证券股份有限公司 赵启政 银华基金管理股份有限公司 华强强 泰信基金管理有限公司 李其东 广东正圆私募基金管理有限公司 侯昭慧

	<p> 德邦证券股份有限公司 金晓溪 广东正圆私募基金管理有限公司 牛艺瑾 泰康资产管理（香港）有限公司 尹煜晖 兴证全球基金管理有限公司 朱喆丰 诺德基金管理有限公司 徐娟 华夏基金管理有限公司 苏海鸿 光大保德信基金管理有限公司 詹佳 太平基金管理有限公司 史彦刚 中国人寿养老保险股份有限公司 刘崇武 中银基金管理有限公司 王寒 泓德基金管理有限公司 时佳鑫 中国人寿养老保险股份有限公司 尹润泉 国泰基金管理有限公司 谢泓材 华商基金 张狄龙 银河基金管理有限公司 王少南 阳光资产管理股份有限公司 张鹏 上海混沌投资（集团）有限公司 王菁 广东正圆私募基金管理有限公司 王伟平 国信证券股份有限公司 闵晓平 利安人寿 李梦帆 中泰证券研究所 章政 嘉实基金管理有限公司 刘帅 大成基金管理有限公司 宋小浪 北京源乐晟资产管理有限公司 源乐晟 鹏华基金管理有限公司 李韵怡 禾永投资管理（北京）有限公司 马哲峰 上海名禹资产管理有限公司 朱细汇 北信瑞丰基金管理有限公司 范鹏伟 太平资产管理有限公司 赵洋 兴证全球基金管理有限公司 曹亨 北海棣增投资咨询有限公司 吴雁宇 银河基金管理有限公司 王少南 鹏华基金管理有限公司 李君 兴证全球基金管理有限公司 程卿云 姚泾河私募基金管理（南京）有限公司 周小钢 海富通基金管理有限公司 李亚辉 明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司 孙勇 长城财富保险资产管理股份有限公司 胡纪元 中国人寿养老保险股份有限公司 刘崇武 华宝基金管理有限公司 王越 兴全基金 吴玉铮 兴证全球基金管理有限公司 吴钊华、邓荃文、余明强、朱喆丰 中泰证券股份有限公司 段红斌 西部利得基金管理有限公司 梁晓明 </p>
--	--

杭银理财有限责任公司 曹祥
博时基金管理有限公司 卓若伟
中银资管 李倩倩
上海同犇投资管理中心（有限合伙） 林烈雄
宁波荣冰私募基金管理合伙企业（有限合伙） 宋文光
泰康基金管理有限公司 黄成扬
儋石基金 魏博
中粮资本 陆洁
上海利幄基金 蒋雨轩
海通投行&投资 位洪明
开源电新 陈诺
大成基金 孔祥
棣增投资基金 钟成
犁得尔投资 汤舜
晨燕资产 詹凌燕
国寿养老 刘崇武
五地投资 刘晶
观火投研 宋文光
星火投资 解文杰
瓦琉咨询 刘玉金
华创电新 何家金
友邦保险 赵一路
高鯤资本 王思航
高鯤资本 朱家俊
盛宇投资 罗凯文
三鑫资产 于立婷
大家资管 钱怡
纯达 瞿会平
嘉实基金 高群山
华宝基金 马万昱
中信资管 李度
天添资产 叶生伟
浦泓投资 李聪
博时基金 弓琛
华美国际投资集团 王珠英
个人投资者 卢安安
中银资管 叶志成
红骅投资 潘宇红
伊诺尔资产 白福浓
东证融汇 许恩源
杭州奕宸私募 吴青树
复胜资产 戴小卡
涌泉资本 金弘
海睿投资 徐钊

华夏未来资本管理有限公司 杨俊
光大资管 郭冲冲
广州鼎熙私募 王剑
杭州乐信投资 龚德军
华宝 易镜明
融通基金 关山
万家基金 沈少捷
深圳前海联合利业投资管理有限公司 古志兴
泉汐投资 刘嘉庆
广发基金 曹越
东方红 蒋蛟龙
安华农业保险 张放
中科沃土基金 徐伟
上海大筭资产管理有限公司 宋博雅
信达澳亚 潘辰云
天时开元 赵欣
正圆投资 谢少菲
深圳前海行健 蒋永清
谢诺投资 王桂兴
深圳宏鼎财富 蓝东
国寿养老 刘崇武
沅谊投资 刘军
华夏财富创新投资管理有限公司 刘春胜
盛宇基金 石先志
巨曦资产 徐冰玉
源峰基金 黄斌
博道基金 郭晓萱
朴信投资 朱冰兵
棕榈滩投资 吕渊
中泰证券 计哲飞
乘是资产 李泰
统一投信 林文健
信澳 潘启帆
源乐晟资产 诸凯
乾惕投资 陈恩婷
招商信诺资管 郝占一
正圆投资 侯昭慧
天风证券 赵昕怡
竹润投资 吴越
国信证券 闵晓平
富安达基金 杨红
杭州萧山精富私募基金管理有限公司 蒋京甫
广东正圆私募基金管理有限公司 黎君仪
广东富业盛德投资有限公司 魏宏伟

	<p>万家基金 张黛羽 广东正圆 廖茂林 盘京 高凯 歌汝私募 石浩 凯读投资 何鲜玉 泰康基金 黄成扬 理成资产 蔡骏男 东证融汇 阳荣培 深圳宏鼎财富 蓝东 博时基金 邓云程 平安养老 陈良源 西安云帆网络科技有限公司 李明 东兴基金 孙义丽 天治基金 林轩毅 汇华理财 徐纯波 银华 范昭楠 华宝基金 张金涛 泮谊投资 窦金虎 杭州金蟾蜍投资 朱金科 中英人寿 黄翊鸣 嘉实 孙帅 聚鸣 胥本涛 上海保银 余泽 东方资管 李澄清 天风 孙潇雅 天添资产 叶生伟 富安达 路旭 华泰柏瑞基金 刘腾飞 天意仁和 王丹 中银资管 李倩倩</p>
时间	<p>2024年11月01日 10:00-11:00 2024年11月04日 16:00-17:00 2024年11月05日 15:00-16:00 2024年11月06日 16:00-17:00 2024年11月11日 10:00-11:00 2024年11月12日 15:00-16:00 2024年11月12日 20:00-21:00 2024年11月14日 15:00-16:00 2024年11月15日 10:00-11:00 2024年11月16日 15:30-16:30 2024年11月20日 15:00-16:00 2024年11月25日 15:00-16:00 2024年11月29日 10:00-11:00</p>
地点	上海、线上交流
上市公司接待人员姓名	丁蓓蓓、卢智伟、占斌

投资者关系活动主要内容介绍

问题一:公司目前的经营状况如何?

答: 在第三季度, 我们公司实现了营收的历史新高, 同比增长率达到了 26%, 超出了我们长期复合增长率的预期, 增长超过十个百分点。这一增长主要得益于我们在北美市场的轮毂轴承单元品类成功进入了 KA 客户, 实现了两家重要客户的突破。而利润增速未能与营收增长同步, 主要受到以下短期费用增加的影响: 股权激励费用、信用减值损失、冠盛东驰半固态电池项目包括研发费用、因北美地区收入增速而随之带来质量补偿费用的增加等。这些因素合计对净利润端的影响约为 1 亿, 导致三季报中利润增速未能提升, 但绝对值仍在增加。我们预计, 随着这些峰值因素的消退, 明年年中左右, 利润增速将得到修复。

问题二: 公司对明年的费用预期如何?

答: 首先, 在股权激励费用方面, 由于我们实行的是 433 结构, 今年的费用达到最高点。其次, 信用减值损失的峰值是在半年报, 三季报的边际影响逐渐减弱。至于质量补偿, 若收入端保持不变, 其边际影响将基本持平。汇率方面, 由于近期贬值较为严重, 尽管我们进行了对冲操作, 但汇率波动带来的不确定性影响仍然很大。今年投资收益项上, 由于原材料收益体现在现货端, 导致报表中的毛利率较高, 而投资收益则呈现负数。展望明年, 我们预计人民币可能继续升值, 美联储降息通道的开启可能对海外库存周期产生影响, 从而为我们的营收和利润带来增量。总体而言, 只要人民币汇率不出现剧烈波动, 降息通道或人民币升值对公司利润是有利的。

问题三: 公司三季度报告中存货上升的主要原因是?

答: 公司在拓展产品品类时主要采用 OBM 模式, 这意味着我们在海外仓会建立一定的库存。通常情况下, 品类的增加会导致库存绝对值的上升。随着业务量的增长和产品品类的持续扩充, SKU 型号数的覆盖范围扩大, 我们的库存绝对值将逐步回升。这种库存的缓慢增长是一个积极的趋势, 表明我们的业务正在稳步发展。

问题四: 第三季度的应收账款上升的原因?

答：应收账款的增加与公司收入增长是相辅相成的，因为在与供应商的交易中，我们同样会给予一定的账期，这意味着我们对客户的应收账款和对供应商的应付账款之间存在一定的时间差，这种账期安排有助于公司资金的流动性管理，同时也反映了公司业务的自然增长。

问题五：公司的增长主要来自于哪个区域市场？

答：公司整体销售趋势保持稳定，虽然第三季度报告未公开分区域销售信息，但三季报情况和半年度报告情况总体一致，根据半年度报告中按区域划分的销售数据来看，今年增长最为显著的是北美市场，这主要得益于我们之前提出的轮毂轴承单元倍增计划，特别是在进入 KA 客户后，销售业绩有了显著提升。从市场结构来看，欧洲区域市场仍然是我们最大的市场，占比约为 43%。北美市场的占比是 24%。然而，因为美联储降息节奏的放缓，以及南美市场去年的下滑，目前南美市场的占比已经下滑至 8%。亚洲、非洲以及澳洲市场的总占比大约为 16%，而国内市场占了 10%。

展望明年，我们预计随着利率的下降，新兴市场国家需求旺盛但受外汇储备限制的状况可能会得到改善，新兴市场国家的增长速度将在明年下半年开始回升。与此同时，欧洲市场的增长速度可能会适度放缓，而北美市场预计将保持较高的库存补充速度，继续实现稳健增长。

问题六：冠盛在国内业务的最新动态？

答：尽管国内市场的车龄相对较短，但我们对国内市场的发展前景持乐观态度。为了进一步拓展国内市场，我们正在与国内的主要平台客户，也就是我们所说的 KA 客户进行积极的合作，这包括与途虎、开思以及三头六臂等战略客户建立紧密的供货关系。除了积极供货外，我们还在不断拓展新的产品品类，这一策略与我们在北美市场的开拓思路是一致的。

问题七：公司有进行可转债强赎的计划吗？

答：我们认为可转债是一个非常有效的资本市场交流工具，它

不仅能够为公司提供资金，还能增强与投资者之间的互动。鉴于公司目前的利润非常充足，可转债对我们利润的边际影响也正在逐渐减少，因此在可转债触发强赎条件的时候公司会综合考虑是否赎回。

问题八：公司发展半固态电池项目有什么特有的优势？

答：公司一直在积极寻求第二增长曲线，以实现更高质量的发展。得益于我们主业的稳健性，自1999年以来，公司全年复合增长率稳定在16%左右。尽管去年增速略有下降，大约在10%左右，但今年又回升至26%，显示出我们的增长势头依然强劲。

在利润方面，尽管存在波动，但总体上我们的利润增速略高于收入增速。集团的现金流也非常充沛，这为我们探索新的增长点提供了坚实的基础。

几年前，我们就已经开始在新能源领域进行战略布局，我们最终选择固态电池领域作为发展方向，是基于我们集团在海外市场深厚的渠道基础，我们拥有全球仓库网络、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，使我们能够有效地利用现有优势，推动新业务的发展。

此外，我们之前投资了清华大学的新能源产业基金，也让公司接触和评估了更多新能源领域的优质项目。通过这样的投资，我们不仅能够及时把握行业动态，还能够为未来可能的并购或合作打下基础。因此，我们的固态电池项目不仅有着明确的市场定位，还有着集团内部资源的强力支持，这些都是我们发展固态电池项目特有的优势。

问题九：公司如何应对电池领域行业巨头的优势？

答：在国内电池领域，行业巨头们传统的还是主要以液态电池为主，我们公司选择了一条不同的路径，专注于半固态电池的研发与投资。这一决策是基于对市场趋势的深入分析和我们自身优势的充分考虑。

我们认识到，当前市场中，尤其是在主要的市场应用场景里，固态电池正逐渐成为趋势。因此，我们在选择技术路线时，已经充

分考虑了与现有市场定位和竞争环境的匹配。我们的半固态电池技术不仅在本征安全性、循环次数上具有优势，而且在成本控制和生产效率上也更具竞争力。此外，我们的集团在全球范围内拥有深厚的渠道基础和强大的品牌运营能力，这为我们进入固态电池市场提供了有力的支持。

综上所述，我们的半固态电池技术路线不仅与行业巨头的液态电池形成差异化竞争，而且在市场趋势、技术优势和集团资源的共同作用下，为我们提供了独特的发展机遇。

问题十：半固态电池目前主要的客户有哪些？

答：目前主要和国内几家头部的企业集团签署了战略框架协议，属于前期合作意向协议，不涉及具体销售金额。

问题十一：公司预计在何时可以建成固态电池产品相对完善的海外渠道？

答：目前公司正在进行海外品牌注册和体系认证，这需要一定的时间周期。今年初，公司已启动海外品牌注册工作，并同步推进国内注册。这涉及到不同国家的知识产权注册体系，预计最快明年年初，部分国家的注册结果将出炉；最晚到明年年底，整体情况将更加明朗。我们的品牌布局策略紧密结合业务发展，优先考虑在欧盟主要国家进行。在产品认证方面，我们已完成了欧洲市场销售产品的相关测试，并已获得部分认证。预计到明年5月，所有必要的认证工作将全面完成。

另外，我们的海外团队已逐步到位，并且通过利用现有的全球营销网络，已经在一些国家与客户建立了联系，并进行了产品样品的展示。未来，我们的渠道拓展将根据业务推进的实际情况来决定。

由于我们的传统主业大部分业务已经在海外市场，且拥有一定的仓储和渠道资源积累。我们将利用这些资源，并结合分布在各国的本土仓库，以及与当地渠道商的合作，来优化我们仓库的使用效率。

除了仓储网络，我们还拥有优秀的品牌运营的能力，我们的海

外团队管理经验丰富，已经成功管理了 20 多年的海外团队，因此在这方面我们的能力是匹配的。尽管如此，由于涉及不同的产品类别，我们仍需要一定时间来重新构建团队和渠道。

综合考虑上述因素，我们可以预见，在不久的将来，我们将能够建立起一个相对完善的海外渠道网络，具体的建成进度将依赖于品牌注册和体系认证的进展、团队和渠道的搭建以及市场反馈和业务推进的速度。

问题十二：对半固态电池来说哪个区域市场的起量比较快，以及我们公司的户储业务发展策略是什么？

答：欧洲市场会是我们比较重要的区域市场。在欧洲市场，我们的户储业务主要定位在品牌商层级，与国内其它厂家出海的逻辑不同，我们目前最有效的策略是与海外集成商合作，通过他们的品牌向终端用户展示。同时，我们也正在注册自有品牌，并计划未来与小型服务商和分销商合作，利用分销商渠道进行市场扩展，这意味着公司汽车零部件后市场渠道下沉的逻辑也将应用于我们固态电池类的终端产品上。

问题十三：在半固态电池研发过程中，我们遇到了哪些挑战？

答：目前最大的挑战是产业链的成熟度，因为这直接影响了规模制造的成本，而在整个产品的技术层面上已经没有太大问题，关键是如何在行业大规模量产时快速降低成本。

问题十四：在设备方面，我们与以前的液态电池设备有哪些共同点和不同点？

答：大约 2/3 的设备是共用的，1/3 的设备需要我们与第三方设备制造商联合开发。新设备在短期内不会进行大改，但在工艺确定后，会有一些围绕效能提升的优化设计和小范围升级。

问题十五：我们的技术壁垒主要体现在哪些方面？

答：我们的技术壁垒主要体现在材料端，如固态电解质，这是我们独有的专利，市场上无法采购。另外，即使没有专利，设备的工艺和参数也无法实现我们的产品性能，因为我们核心材料是独有

	<p>开发的。</p> <p>问题十六：未来量产之后，公司是否会整合供应链资源？</p> <p>答：目前我们也有与一些代工厂洽谈，未来可能会将一些低附加值的生产环节外包，采取轻资产模式，我们只掌握前端的研发设计和特殊材料供应。</p> <p>问题十七：各大电池厂商的技术路线有哪些优势？</p> <p>答：各种技术路线各有优势，关键看哪个技术路线能更早推向市场，并以合适成本满足客户需求。但目前市场上的交付量非常少，预计明年半固态电池可能会开始规模化安装，因为客户对半固态电池的需求越发迫切。</p> <p>问题十八：我们的电池产品主要应用在哪些领域？</p> <p>答：我们的电池产品主要应用在户用储能、工商业储能和风能太阳能等大型储能领域</p> <p>问题十九：公司的各个产品市占率大概是多少？</p> <p>答：在汽车行业中，市占率是一个备受关注的指标。但后市场极度分散，统计市占率存在挑很大的挑战。</p> <p>中国的供应链在全球范围内具有很高的完备度，其他国家或地区难以找到替代。因此，中国制造在全球市场上的依赖度相对较高。我们公司受益于两个重要的增长因素：一是全球售后市场的整体保有量提升，尤其是在发达国家二是中国供应链替代海外供应链带来快速的增长和巨大的成长潜力。</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