

证券代码：605088

证券简称：冠盛股份

## 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：于洋 先锋基金：游玉婷 华泰证券：陈晨 恒生前海基金：唐楠 嘉实基金：岳鹏飞、张鑫荔、陈振兴 安信基金：王涛 国海富兰克林：张登科 东吴证券研究所：陈伯铭 融通基金：李冠頔 天治：董津佑 甬兴证券：徐晓浩 永赢基金：胡亚新、黎一鸣 华夏基金管理有限公司：吴凡、连骁 诺安：李顺帆 万家：周实 宁银理财有限责任公司：韦婉 中信证券：王凌苇 国泰君安：张骥 中庚基金：王啊涛 上海勤辰：赵乃凡 中信建投证券：刘岚 度势投资：顾宝成 上海益理资产管理有限公司：陈加栋、陈晨

	<p>重阳投资：陈心</p> <p>华福证券：林璟</p> <p>浙商证券：翁晋翀、何冠男</p> <p>方正证券资产管理分公司：黄鹏、李琛</p> <p>上海途灵资产管理有限公司：赵梓峰</p> <p>申万宏源：戴文杰</p> <p>南京璟恒投资：黄慧明</p> <p>中海基金：邱红丽</p> <p>深圳市国通资产管理有限公司：严路莎</p> <p>上海证券：王璿、马雨池、廖旦</p> <p>汇添富基金：李泽昱</p> <p>淳厚基金管理有限公司：谭啸风</p> <p>财通证券：邢重阳、寿奕韬、李渤、谢铭</p> <p>合煦智远：刁鹏飞</p> <p>国信自营：朱张元</p> <p>中金证券：汪嘉琪</p> <p>鹏华基金：余一然</p> <p>浙商 FICC 事业部：李博华</p> <p>乘是资管：张瀚</p> <p>兴业自营：王俊</p> <p>大成基金：王晶晶</p> <p>河床资产：刘达</p> <p>利檀投资：孙源泽</p> <p>中加基金：郭晨砥</p> <p>东亚前海证券：赵启政</p> <p>大成基金：邹建、孔祥、张烨、王晶晶</p> <p>东方证券：杜林</p> <p>鑫元基金：葛川荣</p>
时间	<p>2023 年 4 月 11 日 15:00-16:00</p> <p>2023 年 4 月 13 日 09:45-11:30</p>

	<p>2023年4月13日 15:30-16:30</p> <p>2023年4月14日 10:30-11:30</p> <p>2023年4月17日 10:00-11:00</p> <p>2023年4月17日 15:30-16:30</p> <p>2023年4月19日 14:30-15:30</p> <p>2023年4月21日 10:00-11:00</p> <p>2023年4月27日 10:00-11:00</p> <p>2023年4月27日 15:00-16:00</p>
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	黄正荣、卢智伟、占斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题一：公司定位在一个平台型而不是一个制造商是吗？</b></p> <p>答：公司在售后市场的定位是品牌商层级，售后市场品牌商掌握了整个供应链最高议价权和定价权。</p> <p><b>问题二：汽车售后业务市场整体是怎样的？</b></p> <p>答：从宏观来讲，售后市场是一个存量市场，业务比较稳定，受经济周期波动的影响较小。例如去年俄乌战争导致整车出口受阻，但这反而会拉动售后市场维修件的需求。</p> <p><b>问题三：上一季度订单情况和去年同期相比表现如何？</b></p> <p>答：去年一季度释放了部分 2021 年的遗留订单，所以增速较高，今年与去年相比略有增长。</p> <p><b>问题四：我们选择自己生产做什么品类和外采什么品类是怎么考虑的呢？</b></p> <p>答：从选品阶段我们会进行多维度分析，包括在各大区域市场的销售情况、毛利率水平，会选择市场空间大、价格弹性高、毛利率合适的品类进行拓展。公司独有一套多产品线加载方法论，将产品线加载体系划分为种子、小树、果树以及果园业务。种子业务特指处于前期调研阶段的产品，公司会针对这些产品在各个区域市场的销售情况、下游需求、毛利率、国内供应链情况等维度进行调研；小树业务特指处于试点阶段的品类，体现在财报的“其他”项目，这些品类经过试点后会在全市场铺开，进而成长为果树业务；果树业务特指有一定规模的品类，悬架转向系列、减振器系列，橡胶</p>

减振系列目前正处于果树阶段；而果园业务是指通过与国内优秀供应商协作联动，未来将通过信息系统打通的方式，将供应商产能纳入到集团的产能池中，供应商的产线布局、排产由公司设计，将供应商的产能直接规划到公司系统里进行统一调配，进而对供应商的产线规划、品控优化等进行统筹，供应链体系与公司进行高度协同，打造冠盛云工厂，真正满足全球客户一站式综合服务解决方案需求。

**问题五：目前我们的产能布局是什么样的？**

答：最大的智能工厂位于南京高淳，温州有一个偏柔性化的工厂，面向北美市场高端线工厂位于嘉兴，此外马来西亚工厂今年开始会投入生产，为了便于服务东南亚，会在马来西亚建立本土化团队，未来公司会持续在发展中国家进行布点。

**问题六：公司在产能布局上有没有考虑地缘方面的问题，比如说国际贸易关税等问题？**

答：这两年脱钩迹象明显，去全球化趋势目前还没有逆转迹象，在过去几年贸易战过程中公司针对 301 关税制裁进行了几轮价格调整，所以没有对公司业务造成太大影响，原因在于我们作为品牌商，具备产业供应链的定价权，其次中国制造在零部件领域具备话语权，卡了西方发达国家的脖子，所以受影响较小。

**问题七：新能源汽车的占比逐步增加对公司的影响有多大？**

答：新能源车的平均车龄目前还不足三年，且对于售后来说，新能源车只是多了 SKU 的数量，并没有影响到我们销售模式或者业务布局，所以我们没有将新能源车和燃油车的零部件进行划分；此外我们在新能源车的新零部件上做了提前布局，例如面向新能源车的驱动电机轴承方面。

**问题八：我们一季度有没有受到主机厂价格战的影响？**

答：新能源车主机厂的价格战对售后市场没有造成太大的影响。

**问题九：请详细介绍一下去年欧洲增长的原因？**

答：欧洲去年能源价格暴涨导致中国对于欧洲的新能源整车出口从 8 月份开始断崖式下滑，抑制了消费者的换车需求，这反而提

	<p>升了存量车的维保需求，第二，俄乌冲突导致国家级总代层级的客户提前建立库存，所以去年欧洲区域的增长较明显。目前欧洲是我们第一大区域市场，收入占比超过 40%。</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