

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 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	盈峰资本：韩建政 大成基金：孙丹、王晶晶 鹏华基金：余一然 上海证券：廖旦 中信证券：田相勋 华鑫证券：杨靖磊 前海联合：姚昆 华安证券：胡倩倩 东海基金：祝泓玲 深高投资：高振华 渤海汇金：王艺群 兴业证券：徐千倩 兴业银行：华佩琦、郦莉 中信证券：梁勤之 九泰基金：赵万隆 博时基金：李泽南 国信证券：王承麒 工银瑞信：计瑾 广东溢嘉私募证券投资基金管理有限公司：李肖聚 旌安投资：韩蓄 泰康基金：程翔 混沌投资：方思鑫 理享家：王倩云、李一心

	<p>浙商证券：何冠男、郑景毅</p> <p>深圳重器资产管理有限公司：苏晓伟</p> <p>天风证券：张磊</p> <p>金元顺安基金：李子若</p> <p>相聚资本：白昊龙</p> <p>富荣基金：黄祥斌</p> <p>新华基金：赖庆鑫</p> <p>信达资管：徐国铨</p>
时间	<p>2023年5月7日 15:00-15:30</p> <p>2023年5月10日 09:00-10:00</p> <p>2023年5月11日 10:00-11:00</p> <p>2023年5月11日 13:30-14:30</p> <p>2023年5月11日 16:00-17:00</p> <p>2023年5月12日 12:00-13:00</p> <p>2023年5月11日 16:00-17:00</p> <p>2023年5月12日 18:00-19:00</p> <p>2023年5月19日 10:00-11:00</p> <p>2023年5月19日 14:15-15:15</p> <p>2023年5月19日 15:30-16:30</p> <p>2023年5月24日 13:30-14:30</p> <p>2023年5月29日 14:00-15:30</p>
地点	上海、北京、台州、茂名、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>问题一：墨西哥仓是怎样定位的？</p> <p>答：公司会在全球汽车保有量前二十名的国家逐步布局，墨西哥仓储中心是我们在发展中国家迈进的第一步，不仅可以为墨西哥本土的客户服务，还可以与相邻的美国仓储进行联动。未来我们在全球仓网系统上还会加速布局，为全球市场渠道端赋能，从而不断提升盈利能力。</p> <p>问题二：请介绍一下公司的核心竞争力？</p> <p>答：公司的核心竞争力是历经二十几年打造的全球智慧供应链体系，其中包括全球营销网络、全球仓网系统与智慧排产三个内涵；其次 AM 市场是一个稳态且具有一定逆周期性的市场，例如去年由</p>

于欧洲能源价格抬升，电力短缺，从 8 月份开始，中国新能源车向欧洲的出口量环比大幅下滑，这其实一定程度上拉动了存量汽车零部件的更换需求，所以 AM 市场兼具逆周期性和稳定性特征，从 1999 年至今，公司营收一直保持稳步增长态势，我们会在此基础上依托全球智慧供应链体系并坚持多产品线加载和渠道下沉的战略规划，努力保持公司利润稳步增长。

问题三：波兰的流通加工中心与普通的仓储有怎样的区别？

答：流通加工中心的目的是降本增效，我们将最后几道工序调至流通加工中心可以避免在运输过程中造成的损耗，同时可以加快库存周转的速度。

问题四：我们为赛力斯 M5 车型主要是供哪些产品？

答：主要是是传动轴总成，公司目前还是以售后市场为主。

问题五：我们的技术实力和制造水平是不是已经和国际接轨？

答：在汽车零部件领域中国制造非常强大，西方发达国家在该领域对中国制造具有非常强的依赖性，且国内供应链完备程度非常高，例如这两年上量比较快的悬架转向系统，中国制造在这些品类上已经有非常先进的制造水平，只是市场还没有打开，这将是未来的重点机会。

问题六：我们在生产周期里的所有流程都是自主可控的吗？

答：目前都是自主可控的，不存在卡脖子的情况，部分高端生产设备的订购周期会比较长，但也是在可接受范围内。

问题七：我们目前在前装市场的竞争优势是什么？

答：公司在 OEM 端分两步走，首先是依托我们的柔性化制造能力与一些有小批次需求的新能源厂商进行合作；其次我们面向新能源车的一些高速迭代的零件做了提前布局，例如与国机精工的合作，驱动电机轴承大部分的市场份额被海外所垄断，急需国产替代。前装市场收入占比近几年不会很高，公司还是会以 AM 市场为主。

问题八：公司生产的零部件大概覆盖到什么程度？

答：目前各产品型号可适配全球汽车保有量绝大部分车型，我

	<p>们利用端到端的全流程管理来提升产品型号匹配精准度以及全球车型覆盖率，同时公司有专门的产品目录团队对产品目录进行实时更新以及校验，是解决产品信息不对称的重要工具。</p> <p>问题九：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>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