

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	国联证券：杜江平 银华基金：冯帆、向伊达 嘉实基金：岳鹏飞、杨骏骋 易方达基金：鲍昀骁 博时基金：乔奇兵、王乐琛、高晖、李泽南 招商基金：吴艾伦 浙商基金：陈亚芳 永盈基金：王嘉玮 浙商证券：金豪 申万菱信基金：刘俊、张庆泽、龚云华 太平养老：邱培宇 华富基金：康诗韵 国金资管：张雅楠 申万宏源：屈玲玉、戴文杰 平安养老：金浩枫 中兵财富：孙一航齐 南京证券：宋芳 首创证券：王茂林 东方财富：朱张元 华宝基金：孙嘉伦 珠池资管：李玲 国海富兰克林：张登科 财通资管：郭琪 海通资管：焦杰 安信基金：梁冰哲 东北证券：唐瑜、周维克 高腾国际：吕栋 万家基金：董一平 金信基金：蔡宇飞 宁银理财：韦婉 民生加银基金：李由、刘浩 华安基金：陈舜键 东方基金：李金龙 凯丰投资：童帅 长城基金：余泽璇

	方正证券：李琛 中信资管：郭羽、田相勋 中金资管：周宜夫 盈峰资本：韩建政 山证资管：方仁杰 摩根华鑫：方旭赞 建信信托：余雷 信达证券：丁泓婧 华夏基金：周欣、韩丽楠、苏海鸿 招商证券：李玲 诺安基金：李顺帆 中银资管：叶志诚 中泰资管：蒋婉滢 太平基金：苏大明、冯广鑫 富安达基金：黄沁仪 景顺长城：王开展 国金证券：陈传红 建信基金：吕怡 中邮基金：肖雨晨 平安基金：张乔波 夏尔基金：朱振坤 诺德基金：徐娟、张昶泓 广发基金：吴晓钢 华安基金：卢维捷 盈峰资本：韩建政 国联安基金：张彩霞 夏尔基金：尹德才 中信证券：隋华震 望正资产：李鲲朗 巽升资产：邹冰洁 宽远资产：何潇 瑞达基金：俞力杨 九泰基金：赵万隆 博远基金：杨毅 鹏华基金：薛少龙 恒邦投资：余程 国信资管：闵晓平 北海棣增：陆择宇 循远资产：王翔宇 复胜资产：赵超 金鹰基金：吴海峰 新余中道投资管理有限公司：罗一 众安保险资管：李驭龙 安信证券：白如
--	---

	天治基金：董津佑
时间	2023年7月4日 15:00-16:00 2023年7月5日 10:30-11:30 2023年7月5日 14:30-15:30 2023年7月9日 9:30-10:30 2023年7月11日 10:00-11:00 2023年7月12日 15:00-16:00 2023年7月13日 9:30-10:30 2023年7月14日 10:00-11:00 2023年7月14日 15:00-16:00 2023年7月18日 9:00-10:00 2023年7月18日 10:30-11:30 2023年7月21日 15:00-16:00 2023年7月22日 15:00-16:00 2023年7月24日 10:00-11:00 2023年7月24日 15:00-16:00 2023年7月25日 15:30-16:30 2023年7月26日 10:00-11:00 2023年7月31日 14:00-15:00
地点	上海、温州、线上交流
上市公司接待人员姓名	周隆盛、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：我们有专门的外汇交易团队吗？</p> <p>答：是的，公司海外业务占比达 90%以上，汇率波动会对公司产生一定影响，公司主要有两项举措，首先会在合同条款中约定当汇率波动达到一定量级时进行价格调整，其次公司有专业的外汇交易团队来开展套期保值业务。</p> <p>问题二：国际局势和地缘政治冲突对我们的业务有什么影响？</p> <p>答：AM 市场具有逆周期性和稳定性特征，基本不受地缘政治冲突的负面影响，例如去年俄乌战争导致欧洲能源价格抬升，出现电力短缺，导致从 8 月份开始中国新能源车向欧洲的出口量环比大幅下滑，这一定程度上拉动了售后市场需求，所以去年欧洲市场的增速相比较快；其次在汽车零部件领域中国制造已经非常成熟且供应链完备程度高，西方发达国家在该领域对中国制造的依赖性极强；另外面对脱钩迹象我们也会采取相应举措，例如墨西哥仓储中心不仅可以为本土的客户服务，作为北美贸易伙伴国还可以与相邻的美国仓储进行联动，此外马来西亚工厂今年开始会投入生产，未来会在当地建立本土化团队以便于服务东南亚市场。</p> <p>问题三：我们前装市场和售后市场的占比分别是多少？</p>

答：我们公司主要聚焦于售后市场业务，占比 98%，前装市场占比非常小，OEM 端主要依托我们的柔性化制造能力与一些有小批次生产需求的新能源厂商进行合作，目前 OE 订单主要是面向商用车型。未来几年售后市场依旧是我们的主要业务，OE 业务也是为了在 AM 市场新能源领域提前布局。

问题四：公司的下游渠道是怎样的？

答：每个国家售后市场体系存在一定差异，所以服务标准也会有所区别，公司会根据各个区域的市场特征进行针对性的渠道布局，以欧洲和北美市场为例，欧洲市场兼具国别多、标准高的特性，所以在该区域的渠道仅下沉至国家级总代层级，为了实现降本增效、减少损耗、加快库存周转速度，公司在波兰建立了流通加工中心；北美市场是统一大市场，所以我们将渠道下沉至靠近终端的县域级小分销商。

问题五：在售后市场中，品牌溢价会很高吗？

答：是的，售后市场价格弹性取决于品牌、车型长尾程度、渠道三个因素；品牌定位越高售价就会越高，GSP 在欧美属于中高端品牌；其次越长尾的车型，零部件售价就会越高；另外渠道也是影响产品价格的重要因素，越靠近终端，售价也就越高。

问题六：请问除了提供销售渠道外还能为供应商提供哪些附加值？

答：公司全球智慧供应链体系中的全球营销网路覆盖一百二十多个国家和地区，在许多国家已经具备本土化分销能力和本土化的运营团队。公司有完善的全球基础设施建设为客户提供一站式采购需求；其次，在产品的品控和检测端也可以帮助这些国内优秀供应商达到海外经销商的准入标准；另外我们有专业的产品和数据管理团队专门收集全球市场所有的车型信息。所以，冠盛利用多年的制造、渠道、管理经验，从多维度为供应商提供一站式服务。

问题七：在海外开拓渠道前期的费用如何？

答：在海外进行渠道铺设前期需要搭建本土化团队和仓储设施，

	<p>所以前期主要是投入阶段，但后期我们的费用不会大幅增加，因为部分固定费用不会随着营收规模增长而增长，费用反而会被整体摊薄，逐步提升利润增速。</p> <p>问题八：我们主要的盈利都来自欧美市场吗？</p> <p>答：是的，新兴市场目前还处于前期投入阶段，目前欧美营收占比在一半以上。</p> <p>问题九：海外尤其是欧美地区的后市场消费者和国内相比存在哪些差异？</p> <p>答：北美消费者大多数有一定程度的汽修知识储备，所以北美市场的消费者会分别购买配件和修理服务，这和国内相比有很大区别。</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>
	无