

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 type="checkbox"/> 其他 |
|-------------|--|
| 参与单位名称及人员姓名 | 申万宏源证券：戴文杰、屠亦婷、易仕乾 东证融汇证券资产管理有限公司：曹阳、许恩源 华夏基金：苏海鸿、何竞舟、周欣、蓝一阳、马生华 上海远策投资：颜宇恒 泰康资产：宋仁杰 国寿安保：孟亦佳、季天华、祝淼 长江养老：沈维 兴业基金管理有限公司：张端锋 上银基金管理有限公司：尹盟 兴合基金管理有限公司：姚飞 嘉实基金管理有限公司：汪伦蔚、刘望发、胡迪 中信建投证券股份有限公司：刘岚、高庆勇、王晨宇、顾辛迪 南方基金管理有限公司：孙伟仓、钟贇 财通证券：张婷、李渤、邢重阳 融通基金：范琨、关山、樊鑫 泓德基金：时佳鑫 天弘基金：徐凯、盛贤、涂申昊 前海开源：易千 宁银理财：王梓合、朱辉 国君资管：张骥 上海歌汝私募基金管理有限公司：曹益锋 东方红：李澄清、满臻、秦绪文、沈高翔、陈文扬 聚鸣投资：黄海昕、郭宣宏、惠博闻 中邮基金：滕飞 恒越基金：白钰 嘉合基金：方仁杰 交银施罗德：庄旨歆 正谊资产：吴树熙 光大保德信基金：王艺伟 汇添富基金：李泽昱 招商证券：杨献宇 松熙资产：姜思辰 东亚前海：赵启政、宋仁杰 国源信达：李剑飞 |

| | |
|--|--|
| | <p>中国人民健康保险股份有限公司：利铮</p> <p>浙江旌安投资管理有限公司：姜书岳</p> <p>上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）：吴昊</p> <p>中信证券股份有限公司：梁勤之</p> <p>民生加银基金：吕金华</p> <p>北京深高私募基金管理有限公司：高振华</p> <p>一村投资管理有限公司：郭研志</p> <p>上海同犇投资管理中心（有限合伙）：韩冰洁</p> <p>鹏扬基金管理有限公司：徐超</p> <p>汇丰晋信基金：徐犇</p> <p>重阳投资投资部：陈心</p> <p>浦银安盛基金：龚剑成</p> <p>华泰证券资管：谢龙、王志琦</p> <p>招商证券资产管理有限公司：李传真</p> <p>中金资管：王琛、王恺屹、胡迪</p> <p>国信证券投资总部：王承麒</p> <p>申万宏源证券（香港）有限公司：Rita Lee</p> <p>ICBC 工银资管（全球）有限公司：Kevin Zhou 周振立</p> <p>西部证券权益投资部：曹阳</p> <p>大成基金管理有限公司：李天凝</p> <p>长江资管：姚远</p> <p>中英人寿保险有限公司：黄翊鸣</p> <p>广州市航长投资管理有限公司：梁颖茵</p> <p>中海基金：解骄阳</p> <p>东兴证券：文奕婕</p> <p>长信基金管理有限责任公司：宁发俊</p> <p>深圳市华安合鑫私募证券投资基金管理有限公司：余建平</p> <p>上海汐泰投资管理有限公司：胡昊泽</p> <p>杭银理财：陈兰芳</p> <p>浙商证券股份有限公司自营部：邓永康</p> <p>金鹰基金管理有限公司：朱丹</p> <p>国联证券股份有限公司：俞斐杰</p> <p>诺安基金管理有限公司：李顺帆</p> <p>敦和资产管理有限公司：李博</p> <p>北京衍航投资：杨晓鹏</p> <p>上海聆泽投资管理有限公司：翟云龙</p> <p>杭州锦成盛资产管理有限公司：王松</p> <p>大成基金管理有限公司：吴翰</p> <p>台湾人寿：李国玮</p> <p>万家基金管理有限公司：尹诚庸</p> <p>中国国际金融股份有限公司：胡轶韬</p> <p>浙江浙商证券资产管理有限公司：陈一</p> <p>国信证券自营：闵晓平、周雅童</p> <p>金信基金管理有限公司：曾艳</p> |
|--|--|

| |
|---|
| <p>诺德基金管理有限公司：张昶泓 珠海坚果私募基金管理中心（有限合伙）：姚铁睿 方正证券资产管理分公司：黄鹏 复星恒利：杨洋 沅京资本管理(北京)有限公司：李正强 中欧基金：陶毅 上海银湖资产管理有限公司：潘沛力 领骥资本：尤加颖 厦门金恒宇投资管理有限公司：刘学 国任财产保险有限公司：李文瀚 Marco Polo Pure Asset Management：Huang Chen 黄晨 海南翎展私募基金管理合伙企业(有限合伙)：邵琮元 上海彤源投资发展有限公司：赵阳 淳厚基金：杨煜城 上投摩根：王学思 西部利得：毛振强、吕定凤 国海富兰克林：张登科 东北证券资管：曹阳 华创证券资管：杨欣悦 银华基金：华强强 东方基金：龚洲加 上海大智慧有限公司：胡书凡 山西证券自营：杜羽枢 复需投资：胡凌辉 中庸资产：刘孟孟 万家基金：武玉迪、董一平 鎏熙资本：刘炯 淳阳基金：谢伟玉 广州粤民投资资产管理有限公司：唐玉堂 太平基金：苏大明 朴远资产：苏江 深圳市普赞普基金管理有限公司：孙寿江 天津雷德兰进出口贸易有限公司：李柔秋 深圳市前海辰信资产管理有限公司：钟伟烁 华安证券合肥润安大厦营业部：谢涛 人保资产：田垒 PCCW：Kevin Xie 瑞达基金管理有限公司：俞力杨 江苏佳鸿私募基金管理有限公司：韩金斌 国联安基金：张一健 广发基金：吴晓钢 深圳市前海鸿富投资管理有限公司：陈思 国泰基金：秦培栋 上海金犇投资管理有限公司：王语</p> |
|---|

| | |
|----|--|
| | <p>中财投资：冯淑荣 上海芄石投资管理有限公司：苏纯泽 长盛基金：张君平 至正基金：李博 金舆资产：孟平 上海边域私募基金管理有限公司：夏天 奇盛基金：付伟琦、李飞廉 平安养老：王茹鸣、孙海琦 信达汽车：陆嘉敏、丁泓婧、刘韵 中银基金：丁久云 华富基金：唐诗韵 众安保险：王轩 璟镕基金：文国峰 西部证券自营：李远剑 翀云基金：俞海海 建信基金：黄伟宾 巽升资产：邹冰洁 聚劲投资：李胜敏 中邮创业：肖雨晨 新余中道投资管理有限公司：吴宏伟 贤盛投资：郑力豪 景上源：徐浩琪 华夏未来资本：褚天 幂加和：陈晨 德邦证券资管：孔祥国 鹏华基金：掌卫、王石千、柳黎、薛少龙、王子建</p> |
| 时间 | <p>2023年8月3日 14:00-15:00 2023年8月8日 9:30-10:30 2023年8月22日 10:00-11:00 2023年8月22日 15:00-16:00 2023年8月23日 10:00-11:00 2023年8月23日 15:00-16:00 2023年8月24日 09:00-10:00 2023年8月24日 10:00-11:00 2023年8月24日 15:00-16:00 2023年8月24日 15:30-16:30 2023年8月25日 10:00-11:00 2023年8月25日 11:30-12:30 2023年8月25日 15:00-16:00 2023年8月28日 10:00-11:00 2023年8月28日 15:00-16:00 2023年8月28日 16:30-17:30 2023年8月29日 09:00-10:00 2023年8月29日 10:30-11:30 2023年8月29日 15:30-16:30 2023年8月29日 18:00-19:00 2023年8月30日 13:00-14:00 2023年8月31日 13:00-14:00 2023年8月31日 15:00-16:00</p> |

| | |
|---------------|---|
| 地点 | 上海、温州、宁波、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>问题一：二季度业绩超预期主要来源于哪些区域市场？</p> <p>答：公司上半年业绩增长主要来自于欧洲、非洲和国内市场。公司 40%以上业务来源于欧洲，所以欧洲的增长基本奠定了上半年的业绩基础，欧洲市场在去年增速较高的前提下保持了不错的增长，主要受益于我们在波兰的流通加工中心，将最后几项工序转移到欧洲本土完成，提升了欧洲的供应链效率。去年非洲许多国家限制了非生活必需品进口，所以今年非洲处于补库阶段，在去年低基数的情况下，非洲今年上半年的增长较为可观；其次墨西哥的单体数据也较为亮眼；此外中国现在的平均车龄已经接近底盘系统零部件更换的爆发周期，所以上半年国内市场也取得了喜人的成绩，当平均车龄达到八年左右时汽车零部件的技术件更换需求会面临爆发，所以未来几年国内市场也会保持较高增速。</p> <p>问题二：请问可以给我们详细介绍一下目前国内市场的布局情况吗？</p> <p>答：中国是全球汽车保有量最高的国家，但是国内新能源车的渗透率较高，另外许多二手车被出口到东南亚国家，所以车龄主要被这两方面的原因禁锢，相信未来几年随着平均车龄进一步老化，全车件需求在国内会呈现爆发趋势。目前公司已经在国内所有地级市的分销网点与分销渠道布局完成，与康众、途虎、开思等展开了战略合作，此外国内市场主要以自有品牌 GSP 为主，包括部分非自制品类也以 GSP 品牌在国内进行销售。</p> <p>问题三：我们公司在海外当地市场是怎么和中国同行竞争的？</p> <p>答：我们公司的定位是品牌商，竞争对手不是国内制造商，而是海外品牌商，国内很多零部件后市场的公司只做到了出口商层级。目前公司大约 70%的产品为自制，未来这个比例会不断下降，多产线加载主要采取与国内优秀制造商合作的方式将产品推向全球。</p> <p>问题四：我们在各个产品环节的核心竞争力是什么？</p> |

答：公司的战略是往微笑曲线的两端延展，中国不缺优秀的制造商，所以我们将制造环节外包，主要把控核心工艺环节和品控，利用一些专用检测设备更好的服务终端客户，在产品线拓展的过程中公司会输出专家团队到合作供应商现场为他们进行生产流程优化、产线优化、原材料配方优化、精益化生产流程管控优化等。其次是全球智慧供应链体系，通过全球仓网系统建立合理库存，满足部分区域市场 48 小时交付要求，本土化分销团队及时响应当地市场个性化需求，提供及时的售后服务，目录系统解决区域市场需求和制造端信息不对称的问题与市场准入问题，通过目录系统了解当地市场标准和周转率等，公司自有品牌 GSP 在欧美市场属中高端产品，自有品牌占比超过 40%。全球仓网系统、本土化分销团队、目录系统、品牌四个核心能力共同构建了公司的核心竞争力与竞争壁垒。

问题五：请教一下公司未来的发展计划是更轻资产化吗？

答：我们是售后市场一站式综合服务商，资产是为了更好的赋能于供应链服务体系。制造端产能可以为技术积累和标准体系建设等方面赋能并有利于发挥我们在全球渠道端的优势，未来我们会更倾向于提高供应链服务体系效率的投入。

问题六：现在正在进入电车时代，零部件可能会越来越总成化，这对我们的发展会有哪些影响？

答：售后市场零部件总成化的趋势对我们来说是挑战也是机遇，因为售后市场零部件的价格弹性非常大，总成的价值量更高，同时我们公司也看到了新能源车带来的一些新零件机会，在战略投资端也进行了提前布局。

问题七：我们在国内市场采取的战略和海外市场有哪些区别？

答：我们在国内售后市场采取的路径基本与海外市场相同，通过分销渠道做好售后服务，国内市场主要以自有品牌在全国进行销售，国内和海外最大的区别在于国内制造端资源非常丰富，我们需要在服务溢价上深入。

| | |
|----------|--|
| | 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。 |
| 附件清单(如有) | 无 |