

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	国源信达资管：李剑飞 IGWT Investment：廖克铭 Kontiki 资本：Derek 博大科技：王钟杨 博时基金：曹芮 财通资管：郭琪 朝景投资：叶维莹、戴阿跃 冲积资产：蔡沛霖 淳瀚基金：彭云仙 大成基金：王晶晶 儋石基金：魏博 登程资产：于骏晨 东方红资管：徐尧 东方睿石投资：唐谷军 度势投资：顾宝成 风炎投资：徐余颀 复通基金：余音 富舜资产：李思玮 工银国际：吴亚雯 光大保德信：李心宇 广发基金：何珏威、顾益辉 广发证券：于洋 国赞基金：郭玉磊 汉享投资：叶涛金 好买财富：卢博骅 红土创新：石昌达 宏鼎财富：李先明 鸿运基金：张永波 厚特投资：陆飞 华宝基金：贺喆 华夏理财：龚铭 慧创蚨祥：方冯捷 金控资管：黄勇 金犇投资：陈海龙

金鹰基金：吴海峰  
泾溪投资：柯伟  
菁英时代基金：刘腾辉  
景泰利丰：杨志飞  
九泰基金：赵万隆  
聚隆投资：李毅君、朱韶京  
聚鸣投资：陈奇  
开源证券：李林容  
凯丰投资：黄杨  
凯石基金：林之  
昆顶晟资管：晏晓辉  
留仁资管：李佼龙  
米仓资本：管晶鑫  
民生证券：唐梦涵  
名禹资管：王龙  
明达资管：黄俊杰  
农银汇理：杨伟  
平安基金：何杰  
浦银基金：李邓希  
奇盛基金：付伟琦  
谦信基金：黄福淦  
前海海雅：邓东升  
青骊泰川：赵栋  
全天候资管：胡聪玲  
人寿保险：方军平  
睿澜基金：罗贵文  
睿亿投资：李敬尧  
三耕资管：杜成就、史良、史江涛  
厦门财富管理顾问有限公司：卢杰  
尚诚资管：黄向前  
申能集团：吴献华  
水规院投资：胡仁贵  
泰康资管：宋仁杰、周昊  
天玑投资：曹国军  
彤源投资：赵阳  
万和证券：范慧华  
新物种基金：姚正宇  
鑫宇投资：李小博  
玄元投资：高俊杰  
亚太财产：李志敏  
易方达基金：亓辰  
弈宸基金：张秀峰  
益和源资管：魏炜、魏友保  
银华基金：刘宇尘、陈晓雅

	<p>源峰基金：黄斌  云杉投资：李晟  云昱投资：张一云  长城财富资产：乔笙、胡纪元  长江证券：吴雅婷  招商基金：蔡宇滨  招商资管：邹思懿  中庚基金：薛潇  中金基金：姜盼宇  中欧基金：方申申、何天佑、李波  中信建投证券：曹世凯  中信期货：康恃榛  中信证券：李天雄、余经纬  中意资管：臧怡  中银基金：王寒  棕榈湾投资：巩显峰</p>
时间	<p>2023年12月6日14:00-15:00  2023年12月11日10:00-11:00  2023年12月12日15:30-16:30  2023年12月12日16:30-17:30  2023年12月15日10:00-11:00  2023年12月18日14:00-15:00  2023年12月19日11:00-12:00  2023年12月19日13:00-14:00  2023年12月21日13:00-14:00  2023年12月21日14:00-15:00  2023年12月25日15:00-16:00  2023年12月26日10:00-11:00</p>
地点	上海、深圳、线上交流
上市公司接待人员姓名	黄正荣、卢智伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题一：关于各类车型汽车零部件的库存，公司采取的策略是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>关于库存方面，公司有较为专业的目录系统，我们针对各区域市场制定重点车型开发策略，并在库存管理上避免与大型品牌连锁的畅销车型零部件型号重叠。此外，我们会进行市场调研，了解区域市场的主流车型以及尚未被KA客户覆盖的车型，因此我们的SKU主要布局在中长尾型号上，对于畅销车型，我们以贴牌方式与KA客户展开合作。</p> <p><b>问题二：针对国内市场是怎么布局的，未来占比会达到多少？</b></p> <p><b>答：</b>公司国内外市场进行同步布局。海外市场体量较大，我国</p>

平均车辆使用年限相对较短，使得市场尚未进入爆发式增长阶段。然而，从长远角度来看，我国市场将与北美市场趋于一致。这是因为北美地区同样为一个统一大市场，其汽车保有量总和与中国相当，而平均车辆使用年限目前则是中国的一倍。

**问题三：售后市场相对前装市场是不是更平稳一些？**

**答：**与前装市场相比售后市场有一定程度的期限错配，新车销量不佳可能是受到宏观因素影响的结果，新车销售中存在一个变量，即库存周期。在售后市场供应链环节中，同样存在库存周期，但是除非宏观层面受到较大冲击，否则与主机产业链的关系可能是相反的。也就是说，主机销售不畅，反而可能刺激存量市场的繁荣，因为老旧车辆仍需继续使用和维修。

**问题四：近期各个区域同比环比的情况如何？**

**答：**关于今年前三季度的在规模端的表现，南美市场主要受地缘政治因素影响导致一定程度的下滑。相较之下，北美市场在三季度表现出色，而上半年北美市场的增速并未达到内部预期。欧洲市场在上半年表现是超预期的，但在三季度增速开始有所放缓，国内市场依然实现了两位数的增长。

**问题五：上半年欧洲市场增长超预期是因为前两年各种事件冲突吗？**

**答：**欧洲市场在渠道建设等方面相对成熟，每年的增速相对比较稳定。我们今年上半年预判它增速放缓的原因是因为前两年的基数比较高，但欧洲市场在基数比较高的情况下仍保持了较高的增长速度。

**问题六：北美三季度增长回升的原因是什么？**

**答：**影响因素主要包括两点：一是对利率周期拐点的预期变化，即美联储可能从加息周期逐渐转向降息周期，这将极大地缓解供应链的资金压力。二是传动轴关税豁免政策，该政策将于今年年底到期。在此前，供应链环节可能会提前储备库存。

**问题七：汽车智能化趋势下，零部件总成化对公司的影响大**

	<p>吗？</p> <p><b>答：</b>这对我们而言是利好，原因在于总成的价值量相比各个零部件是提升的。如果更换单个零部件，其价值量相较总成而言较低，因为它们是被拆分出来的。</p> <p><b>问题八：请问和国机精工合作开发的驱动电机轴承的情况是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>这是我们对 OE 端的提前布局，我们与轴承领域的领军企业国机精工进行合作，技术端具有显著优势，该领域未来的需求将大幅增长。目前海外几大寡头如史弗勒等公司占据了 90% 的市场，中国制造的份额较低。</p> <p><b>问题九：今年增速的贡献主要是传动轴吗？</b></p> <p><b>答：</b>根据前三季度的财务数据来看，今年传动轴总成的增长速度有所增长。在新品类中，悬架转向以及其他中的一些细分品类的增速表现较为显著。</p> <p><b>问题十：我们在国内售后市场的优势是什么呢？</b></p> <p><b>答：</b>在国内市场和海外市场的思路是一样的，且自有品牌在我们国内市场部分的占比较高。此外，我们已经建立了完善的分销网络，我国各地级市基本上都已覆盖我们的分销渠道。与此同时，我们与诸多 KA 客户建立了战略合作伙伴关系，如途虎、开斯、康众、快准等。</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