

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他
参与单位名称及人员姓名	申万菱信 刘俊 FOF 基金 杨绍华 公募基金 苗琦 东吴基金 陈伟斌、谭菁、丁戈、周磊 华夏基金 张俊、苏海鸿、杜佳瑶 上海远希私募基金管理有限公司 朱如保 才华资本管理有限公司兴银理财 胡誉镜 财通资管 邵沙铎 招商证券 张蓓 兆信资产 文元慧 博道基金 刘俊 中海基金 姚炜 宁银理财 高晗、刘畅 中信保诚 王帅、闫志刚 汇丰晋信 韦钰、徐蕾 嘉合基金 卢雨涵、丁俊枫 LFountain capital 赵鑫 诺德基金 朱红、黄静秋 上海天井投资管理合伙企业（有限合伙） 周旭 里思私募 黄橙 昆吾九鼎投资管理 杨学志 上海摩旗投资管理 傅子平 上海诚泰义和投资管理 徐特 工银安盛资管 甘晓瑶 太平基金 徐闯 南土资产 郭思慧 东方证券资管 樊孝林 甬兴证券 胡荣杰 绿色发展基金 周松 银河基金 李一帆、石磊 恒悦资管 林永生 悦溪投资 张伟 上海证券自营 林璟 固信控股 蒯明

	银华基金 侯昱晨
	中航信托 张清清
	厚葳投资 刁恒之
	川江投资 阎金燕
	银河基金 傅鑫
	交银施罗德基金 陈孜铎
	国泰基金 初佳慧
	恒穗资产 骆华森
	中原证券 李琳琳
	交银基金 庄旨歆、魏玉敏
	银河基金 王少南、施文琪、高鹏、傅鑫
	兴全基金 吴钰铮、厉之千
	长信基金 张子乔、张思韡
	翱鹏资本 胡一彬
	浙商资管 姜捷
	深圳海雅金控 孔庆志
	赢赐基金 胡小骏
	广州春晖基金 唐剑锋
	前海瑞园资产 张冰
	上善如是投资 曲芳凝
	生命保险资 舒强
	创富兆业 王敏
	纽富斯投资 刘伊霞
	华龙资管 周志
	同泰基金 麦健沛
	国投资管 李珊珊
	中山资管 邓国豪
	新余善思投资 李莹
	万和自营 许俊武
	西部利得 蒋晗烨
	慎知资产 李浩田
	第一创业自营 李泽梓
	宝新投资 乐梦琦
	前海道明 张贻军
	圆石投资 阳凤娟
	红土创新 张洋
	先锋基金 游玉婷
	天辰元信 许茂
	汇百川基金 武娇
	工银瑞信基 柯政
	长城基金 鲁衡军
	融通基金 张鹏
	诺安基金 曾广坤
	创富兆业 余捷涛

	金信基金 黄逸凡
	金之灏基金 施宁
	东方软银 瞿祥华
	华龙自营 王荻
	博远基金 杨毅
	第一创业自营 郭军
	招商资管 何怀志
	国联自营 华庆
	创金合信 郭镇岳
	望正资管 汪程程
	前海海雅金控 孔庆志
	华龙自营 陈静怡
	红土创新 杨一
	建信理财 唐文成
	红土创新 石昌达
	前海联合 杜宏笙
	招商自营 何雨明
	五矿自营 王威
	招商资管 李传真
	广发基金 杜威
	融通基金 江怡龙、唐皓、张文玺、张鹏
	信达证券 邓健全
	信达证券 丁泓婧
	融通基金 江怡龙
	平安基金 江正清
	创金合信 罗水星
	诺安基金 黄友文
	鹏华基金 肖沛
	博时基金 高晖、王轶林、乔奇兵、谢泽林、程沅
	广发基金 陈樱子
	深圳杉树资产 黄事超
	中泰证券 冯胜、蔡星荷、宋瀚清、罗晟、何俊艺、李君临、曾彪
	中信建投 贾玉潇、屈文敏
	中金电新 刘烁
	浙商证券 杨子伟、王明路
	招商汽车 杨岱东
	长江电新 叶之楠、王晓振
	申万汽车 戴文杰
	兴业证券 武圣豪、刘馨遥
	信达证券 丁泓婧
	西部证券 庄恬心、张磊
	天风证券 刘尊钰
	山西证券 刘斌、肖索、崔晓雁
	开源证券 陈诺

	华泰证券 陈爽、邵梓洋
	华福证券 魏征宇、黄涵静、陈瑞标
	华创证券 于公铭、何家金
	华安证券 陈佳敏
	华西证券 马天韵
	海通证券 房乔华、马天一
	国信证券 贾济恺
	国金证券 陆文杰
	国投证券 何冠男
	国君证券 牟俊宇
	西南证券 李昂
	东北证券 李恒光
	财通证券 邢重阳、李渤、韩家宝、程嘉琳
	德邦证券 宋康泰
	中天国富证券 郑小龙
	中银基金 彭为
	长城基金 余欢
	永赢基金 张弛
	中航基金 马晟源、夏春晖
	新华基金 白鑫
	汇添富基金 李宁
	华夏基金 佟巍
	金信基金 蔡宇飞
	平安基金 高勇标
	民生加银基金 郑爱刚、秦波
	嘉合基金 卢雨涵
	海富通基金 陆怡雯、陈晓翔
	国泰基金 谢泓材
	广发基金 曾质彬
	博时基金 万丽
	东兴基金 义丽
	东财基金 王陈怡
	富国基金 李世伟
	光大保德信基金 王艺伟
	光大永明人寿保险 冯柯元
	国华兴益保险资管 李先明
	富德生命人寿保险资管 洪韬
	鼎和财产保险资管 赵远飞
	昆仑健康保险资管 周志鹏
	阳光保险资管 李曦辰
	太平洋保险资管 叶宇泽、恽敏
	中邮资管 孙旺明
	中邮资管 王娅捷
	中信资管 孙曙光

	华泰资管 车育文 广发证券资管 章奕文 上海东方证券资管 谢成 长江证券 万延燊 开源证券 麻烁华 红杉 PIPE 闫慧辰 朱雀基金 张璇 誉辉资本 郝彪 涌乐投资 杨润泽 益理资产 陈加栋 小火资产 冯韬 西藏中睿合银投资 陶毅 武汉证国私募 陈阜东 添宥投资 任国栋 盛悦私募 杜庆东 深圳望正资产 张冰 深圳天意仁和资产 王丹 深圳市新思哲投资 程沧 深圳市康曼德资本 曹锋 深圳市凯丰投资 崔华钦 深圳市景泰利丰投资 邹因素 深圳尚道投资基金 胡媛媛 深圳前海龙门资产 黄事超 深圳前海华杉投资 李洲 深圳前海海雅金融控股有限公司 刘妍君 深圳前海海雅金融控股有限公司 孔庆志 深圳前海博普资产 章腾飞 深圳创富兆业金融管理有限公司 马国庆 尚正基金 昌思遥 上海益和源资产 魏友保 上海循理资产 安倩 上海睿郡资产 唐胜 上海锐天投 吕贺庆 上海勤辰私募基金 周南 上海朴易资产 尚志强、尚志民、董国星 上海明河投资 王蒙 上海雷钧私募基金 李武跃 上海混沌投资 王菁、崔凯雯 上海格传私募基金 曹棋 上海泮杨资产 吴亮 上海晨燕资产 沈璐 上海常春藤私募基金 陈雯雯 三峡资本 王彦楠 理臻投资 赵玄
--	--

	华夏未来资本 褚天 华美国际投资 傅浩 红年资 王聪 海南儋石私募基金 魏博 国新投资有限公司 姚冠翔 广州市圆石投资 吴铭龙 广州春晖基金 唐剑锋 广东正圆私募基金 戴旅京 赋格投资 朱明瑞 复星保德信基金 李心宇 丰琰资产 张恬 度势投资 顾宝成 博远基金 王华鸣 川江投资 涂钰林 北京鸿道投资 柴骏临 北京风炎投资 徐余颀 中信期货 魏巍 长安国际信托 戴启明
时间	2025 年 03 月 03 日 11:00-12:00 2025 年 03 月 04 日 10:00-11:00 2025 年 03 月 04 日 13:00-14:00 2025 年 03 月 05 日 09:00-11:00 2025 年 03 月 06 日 14:00-15:00 2025 年 03 月 06 日 16:00-17:00 2025 年 03 月 07 日 15:00-16:00 2025 年 03 月 13 日 14:00-15:00 2025 年 03 月 13 日 15:00-16:00 2025 年 03 月 13 日 16:00-17:00 2025 年 03 月 31 日 15:30-17:00
地点	上海、深圳、杭州、线上
上市公司接待人员姓名	黄正荣、丁蓓蓓、卢智伟
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：2024 年公司收入增速亮眼，北美与国内增速较高，原因是什么？ 答：北美市场增长主要得益于轮毂轴承单元品类成功拓展了 KA 客户，实现了两家重要客户的突破，带动收入规模提升。从产品品类的角度来看，我们的新产品线表现突出，根据实际财报数据，该品类收入已达 4.75 亿元，涵盖 100 多项产品。我们一直强调，公司成长的核心逻辑在于不断拓展新的产品品类，并持续提升每个品类在不同车型中的覆盖率，这正是我们在欧美主要市场能够保持稳健增长的关键因素。

	对于国内市场而言，其增速加快主要归因于后市场配件需求迎来重要拐点，截至 2023 年，国内汽车的平均车龄已达到 6.8 年。我们此前曾指出，底盘系统的零部件（包括技术件）通常在车龄超过 6 年后进入更换周期，例如奔驰车型的更换周期接近 8 年。随着平均车龄的提升，后市场技术件的更换需求将达到峰值，这成为国内业务快速增长的重要原因。 此外，国内业务在过去基数较低的基础上，今年占比显著提升，同时公司已经进行了超前的战略布局，在全国两百多个地级市都进行了分销网络的规划和布局，并与途虎、开思、康众、快准等众多合作伙伴建立了紧密的合作关系，近两年，我们还为平台类客户在营销网络上做了充分准备，特别是在技术件品类上设立了中心仓，这些举措将推动国内业务在未来几年实现高速增长。 问题二：公司 2024 年自有品牌收入占比及未来规划是？ 答：目前，OBM（自有品牌）模式收入占比稳定，ODM（贴牌）增速较快，两类模式占比长期保持均衡。 公司广泛的分销网络为自有品牌和新品类的下沉提供了支持。海外仓直发是高毛利率的主要来源，也是投资人关注的重点。从 2024 年年报的财务附注可以看出，北美海外仓直发的比例最高，且北美仓已实现盈利，带动了高毛利率。欧洲市场增长迅速，业务规模接近 2 亿元，海外仓直发的比例也在不断提升，预计未来将进一步提升整体公司毛利率。 问题三：2024 年费用增长原因及规模效应预期？ 答：冠盛面向全球 120 多个国家和地区的广泛客户群体。为了给客户提供更优质的服务，公司在核心岗位引进优秀人才，并在海外实施本土化服务策略。同时，公司通过校园招聘持续培养人才。这些举措导致员工薪酬投入增加。此外，公司在销售端也加大了对客户端的投入、股份支付的费用，包括销售费用和管理费用，对费用也产生了一定影响。 公司在从传统的制造业向综合服务商转型过程中，人才结构
--	---

	会发生相应的变化，因此公司会加大人才储备和投入。虽然目前的成本投入较高，但随着公司规模的增长，后续的投入相对会减少，增加费用主要还是为了更好地满足公司长期发展的需要。 问题四：公司 2024 年毛利率下降原因？ 答：公司 2024 年毛利率的变化主要受到多方面因素的综合影响，包括汇率波动、客户结构变化以及会计准则调整等。尽管如此，公司通过持续提升内部管理效率、加强风险管控（如通过原材料期货管理团队和外汇管理团队进行风险对冲）以及优化市场定价策略，确保毛利率维持在相对合理的水平。因此，尽管存在会计核算调整的影响，公司毛利率仍处于可控范围内。 问题五：关于在建工程，其建设情况如何，预计何时完工并转固？ 答：在建工程方面，总部大楼目前已投入 1.9 亿元，总规划为 4.4 亿元，预计 2025 年 10 月完成竣工验收，冠盛东驰的基建预计将在 2025 年底完成竣工验收。 问题六：2023 年发行的可转债募投项目（OEM 智能工厂和检测实验中心）进展如何？原计划 2026 年 4 月完工，但目前进度不到 10%，公司如何考量后续发展？ 答：关于 2023 年发行的可转债募投项目，检测实验中心因多产品线的增加和迭代，公司会持续投入检测设备。因为 OEM 配套大型主机厂审核流程较多，周期一般较长，所以 OEM 智能工厂项目进度较慢，但公司已在基建基础上开展了一些项目，预计今年会有新的进展。 问题七：冠盛东驰固态电池项目，目前的经营情况、团队建设以及产能建设进度如何？ 答：冠盛东驰已搭建完成核心管理团队，聚焦于市场和研发领域。目前团队已有十几名核心成员。随着量产线建成，我们还将招募工厂技术和生产人员。预计今年年底开始投产。产能爬坡情况将根据现场调试和生产进度决定。
--	---

问题八：公司现在已经下线了半固态和准固态这两款产品，分别拓展了哪些应用场景，下游客户的情况如何？

答：我们固态电池有两个发展方向。在储能电池领域，我们采用磷酸铁锂半固态方案，正极材料为磷酸铁锂，负极材料为石墨，未来可能用到硅碳棒以提高能量密度，核心技术是固态电解质膜。量产线已积累大量战略客户储备，其应用场景包括工商业储能、户储、电动船舶、电动机车以及通讯基站储能等，相信下游需求远大于产能。

而在动力电池方向，我们使用准固态三元方案，正极采用高镍材料，负极采用硅碳负极，将来可能用到纯金属锂方案，同时拥有自修复固态电解质膜技术，来保障动力电池安全性。目前动力电池还在小试阶段，我们在动力方向也进行了很多提前布局和接洽，包括人形机器人、低空等领域，但目前仍处于前期技术对接阶段。考虑到应用场景的量还不大，暂时还未专门为此类应用场景开设产线，待行业需求量达到一定层级后会考虑建设中试线。

问题九：对于工商业储能、电动船等场景以及机器人、飞行器这类新兴战略产品，公司是如何进行战略考量的？预计未来的生产线结构会是什么样的？

答：对于电动船舶和机车场景，由于其需求与储能电池需求较为同质化，我们储能电池产品完全可以满足这些应用场景的需求。对于动力场景，我们目前还在小试阶段，但已提前布局并与多家企业进行技术对接。

例如人形机器人场景有急迫性需求，但由于整个产业尚处于测试阶段，现阶段液态电池或常规电池可以满足测试需求。一旦进入大规模应用阶段，尤其是家用场景对安全性要求极高，除了主动安全措施外，还需要被动安全设计，比如材料端的自动断电功能和不可燃电解质等。目前看，小软包长形电芯结构可能比圆柱形电池更适合人形机器人需求，但因整个产业还未量产，行业整体需求量还不确定，公司内部正在讨论是否为此类应用开辟新产线。

	低空领域我们也在对接技术，主机厂要求 pack 层面合作，而且低空在电源管理方面有定制化需求。因此，我们计划先搭建研发团队，解决 BMS pack 层面问题，再推进合作。 问题十：对于固态电池这一块公司有没有加大研发的一些计划呢？特别是像一些性能指标上，比如说像能量密度这一块，是否还有提升空间？ 答：我们在固态电池领域的技术储备非常丰富，参数规划也具有高度的灵活性。目前，我们在储能方向采用了磷酸铁锂正极和石墨负极的半固态方案，这种设计的核心目标是兼顾成本、循环次数和安全性，而非单纯追求能量密度的提升。固态电池的电解质不可燃，在针刺、锤击、过充、过放、热失控等极端条件下，电池都不会冒烟或起火，这是其最核心的优势。同时，我们的固态电池在循环寿命方面表现突出，实验中已达到 12,000 次的峰值，远超传统液态电池。虽然固态电池的能量密度目前与传统液态电池相当，但进一步提升会带来成本的显著增加。因此，我们选择在市场应用中优先追求性价比，通过优化成本、循环次数和安全性，以实现最佳的市场竞争力。 问题十一：公司的主业涉及多个产品点，如果考虑车链终端配套，大概每年会为多少万辆车提供配套服务？ 答：从数量上来讲，公司提供的配件单个对应一辆车，除非是用“一对”的概念，所以难以估算直接服务了多少辆车。后市场关注的重要指标是车型覆盖率，公司的主打产品的车型覆盖率已接近 95%，其他品类也努力达到 90%以上。至于单车价值量也难以估算，因为价格变动受品牌、区域市场、销售模式、分销渠道下沉程度及车型长尾程度等多种因素影响，但后市场我们作为品牌商掌握着定价权，努力让毛利率保持在 23%~26%之间。 问题十二：公司正在从制造商向服务商转型，能否具体阐述这一转变如何提升盈利能力，并举例说明落地场景？ 答：首先公司的发展方向是从最初单一的传动轴产品发展到大
--	---

	底盘零部件，再到车身件、易损件到碰撞件，逐步往全车线拓展。 第二，公司此前主要负责制造，如今除了传动轴总成、轮毂轴承单元等重量级自制品类外，其他产品（如橡胶减震转角模块等）均通过供应商合作贴牌生产，并通过 GSP 渠道全球销售。公司已在前几年成功转型为品牌商，定价策略也基于品牌商定位。第三，公司在供应链管理方面具有深度，仓网布局围绕全球汽车保有量分布建设，海外分销团队根植了十几、二十年。此外，公司还拥有目录系统以及和京东合作的京慧系统，能够准确预测终端需求，降本增效、优化库存结构、考虑当地车型变化。在制造端，公司帮助国内供应商适应全球市场，提供一站式采购服务和技术支撑。 问题十三：在北美市场，直发毛利较高是基于什么商业模式？ 答：海外仓网直发部分毛利高的原因是采用渠道下沉的逻辑。由于后市场的供应链长度较长，接近终端层级的毛利会非常高。公司通过在北美拥有仓库、团队和目录，能够直接将产品销售到靠近终端的层级，这就是渠道下沉。在当前关税压力的背景下，北美市场表现突出，其增速仅次于国内市场，且毛利水平在各区域市场中最高，体现了品牌商的优势。 问题十四：关于轮毂轴承产品延伸业务方向，公司有何规划？ 答：我们正在对轴承类产品的需求进行调研，公司目前具备生产谐波减速器中的交叉滚子轴承的能力，该部件占谐波减速器价值量约三分之一。公司轮毂轴承单元的生产工艺与交叉滚子轴承基本一致，仅需少量设备更新即可实现生产。交叉滚子轴承属于机器人消耗件，市场需求量大，公司若切入该领域，不仅能服务人形机器人市场，还能有效消化现有产能。目前相关进展尚未取得实质性突破，如有最新动态，公司将第一时间发布公告。 问题十五：泰国公司在海外市场的定位是？ 答：GSP 泰国公司的定位是作为集团在东南亚区域的重要贸易枢纽，利用当地丰富的资源和地理位置优势，整合上下游资源，优化供应链效率，进一步完善公司在海外市场的布局，促进“全球买、
--	---

全球卖”战略目标的实现，为全球客户提供更高效的服务。此外，泰国子公司还将强化本土化运营能力，深入了解当地市场特点，满足当地市场需求。

问题十六：公司期货和套期保值的业务会影响利润表的哪些科目？

答：公司在风险管控方面非常严格，针对原材料价格波动和汇率波动等风险，我们设有专门的团队进行专业管理。这些风险对会计科目（如投资收益、公允价值变动的损益）都可能产生影响，因此我们通过专业团队的精细化操作，确保在这些领域实现有效的风险控制和财务管理。

问题十七：主营业务欧洲市场需求表现如何？

答：欧洲市场需求稳态，作为公司主要市场，欧洲业务规模最大，为主业增长提供了稳健基石。同时，欧洲客户集中度较高，主要为大型采购集团，采购量非常大。此外欧洲的客户黏性强，有助于我们在欧洲拓品类和提升单个客户价值量。

问题十八：今年下半年固态产品是否有考虑代工产能的计划，以及当下节点看 25 年固态产品连续规模化采购订单的判断？

答：我们看到的数据是今年固态电池全年出货量预计小于 2GWh，对应产业链规模约 15 亿元人民币。而锂电池出货量已达 1120GWh，产值规模约 1.5 万亿美元，两者差距巨大。固态电池是明确的产业布局方向，未来增长潜力大。对于固态产品，如果所有的产品能满足海外大型工商业客户的要求，不需要特别多的客户基本上就能消耗掉我们未来大部分的产能。

问题十九：公司的主要业务是后市场零部件的更换，尤其是在海外市场，随着新能源汽车占比的提升，零部件更换的价值量和故障率会如何变化？后续市场会如何变化？此外，我们是否有针对新能源汽车后市场零部件的技术或产品储备？

答：从宏观角度看，后市场需求的核心指标是保有量和车龄结构。从汽车保有量来看，欧美市场的汽车保有量接近 6 亿辆，国内

	保有量已达到 3.53 亿辆，是全球最高的区域市场。从车龄来看，截至 2023 年国内平均车龄较短，约 6.8 年，而欧美市场平均车龄超过 12 年。老车的更换需求旺盛，且更换周期较短，如每两年或每四五万公里需要更换一次，这为后市场提供了持续的需求。虽然新能源汽车的故障率可能较低，但随着其保有量的大幅增长，后市场的需求仍会逐步增加。目前公司尚未明确提到针对新能源汽车后市场的技术或产品储备，但国产替代趋势为公司提供了在海外市场扩大份额的机会。据相关统计国产替代率可能已超过 15%，部分品类接近 30%。短期内，欧美市场的老车更换需求和国产替代是公司业务的主要增长动力；长期来看，需要关注新能源汽车后市场的发展趋势，并加强相关技术或产品的储备。 问题二十：过去两年我们在某些市场如南美或中东受到美元外汇储备不足的影响，导致出货和回款问题。今年这种情况是否会有所缓解？ 答：从内部管理报表看，去年单四季度南美和亚非市场的增速有所提升，这可能是由于美联储降息和新兴市场国家外汇储备不足因素的缓解。然而，今年美联储降息节奏低于预期，目前两次会议没有做出较大调整，我们难以判断这种积极影响是否会在全年持续。不过，宏观分析师一致预期认为下半年美联储降息节奏会加速。所以今年四季度新兴市场国家的增速可能会带来更好的影响。 问题二十一：加征关税对公司影响大吗？ 答：2024 年公司北美地区收入占比 22.6%，来自美国单一国家的收入占比不到 20%，我们对美国单一市场依赖度并不高，目前公司还在对清单进行排查，预计会有部分品类在关税豁免清单；长期来看此次关税加征对公司的影响有限。 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