

## 附件二：投资者关系活动记录表格式

证券代码：002488  
份

证券简称：金固股

### 浙江金固股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180913

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国信证券、华福证券、合众易晟投资 研究员：何俊艺、陶定坤、许亚琴、陈嘉鸿、虞利洪
时间	2018年9月13日下午（15:00-16:30）
地点	杭州滨江
上市公司接待人员姓名	金固股份副总经理、投资总监：孙群慧 证券部工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、金固股份基本情况</p> <p>公司主要业务是汽车服务板块和高端制造板块，其中，高端制造板块继续保持稳定增长的势头，目前公司的重心也倾向于汽车服务板块。</p> <p>（一）汽车服务板块经营情况：</p> <p>最近几年，公司汽车后市场业务收入持续增长，同时公司将围绕汽车新零售业务，在线下门店场景进行车险、新车等深度汽后服务产品的销售，通过线上平台的引流，结合线下旗舰店、合资门店及合作门店的全国范围内覆盖，实现线上线下的全新互动，大大拉动门店业绩增长，实现全产业链盈利。</p> <p>（二）和阿里合资事项</p> <p>2018年8月22日，公司全资子公司特维轮网络科技有限公司和阿里巴巴等开展紧密合作。特维轮在汽车后市场拥有供应链资源优势、IT系统优势、人才和团队优势等，阿里拥有强大的线上流量优势、运营优势、资本优势，各方合作优势互补。公司将旗下汽车后服务板块业务战略重组，将汽车超人业务拆分为汽服门店连锁及汽配供应链两大板块。汽车超人供应链板</p>

块将并入新公司，形成国内最大汽服支撑体系。同时，新公司将获得阿里巴巴现金注入，并独家运营天猫、淘宝汽车后市场业务。汽车超人汽服门店连锁板块将与新公司在投资层面以及业务层面展开合作，快速拓展门店数量，提升车主服务水平。

本次战略合并后，针对供应链业务，阿里巴巴和金固分别为新公司的第一和第二大股东。针对门店业务，公司将持有“智车慧达”80%股权，阿里和特维轮的新公司将有20%的股权。

阿里巴巴运营着全国最大的线上车主流量平台，拥有海量的车主数据。汽车超人在供应链、汽服门店SAAS、门店整合和车主服务领域等方面行业领先，其创新的S2B2C的赋能模式获得市场的认可。此次战略合作在车主资源、门店服务、汽车后市场零配件供应链领域实现了强强互补。本次业务整合后，公司已在新车、汽修门店、汽配供应链等汽车服务行业上下游领域全链路进入，发展空间巨大。

## 二、问答环节

Q: 美国关税对公司的影响?

A: 公司产品出口欧美等多个国家地区，该事项对公司钢制轮毂业务存在影响，但属于可控情况。

Q: 公司与阿里巴巴合作后的影响?

A: 本次业务整合后，公司在汽车后服务行业的布局已逐渐凸显，现已在新车及二手车业务、汽修门店、汽配供应链等汽车服务行业上下游领域全链路进入，发展空间巨大。

近年来，公司在汽车后服务行业多点布局，并于2017年4月定向增发27亿资金用于汽车后服务业务的发展。汽车超人2018年上半年在汽服门店连锁领域高歌猛进，连续宣布投资四川精典、苏州明骏百盛等多家区域龙头汽服连锁。本次和阿里合资后，公司在后市场业务体系轮廓逐渐清晰：标准化的门店连锁、新车二手车业务，以及拥有“新公司”强有力的配件供应链和流量整合，汽车服务板块的发展步入快车道。

Q: 汽车超人重组后供应链业务将由新公司承接，那承接

	<p>门店业务的“智车慧达”将如何发展？</p> <p>A：公司将拥有“智车慧达”80%的股权（阿里和特维轮的新公司将有20%的股权），智车慧达将以线下门店为业务中心，通过智慧门店系统有效地增强客户粘性，提高客户消费频次，降低获客成本，实现线上线下的互相促进。同时，打造门店新零售业务场景，为车主提供高附加值的产品服务，如车险、保养、新车及二手车的销售，并向上游企业（保险业务相关公司、汽车零部件生产商、整车生产商等）进行总对总业务合作，通过“车主-门店-零售”的模式全方位打造门店新零售业务融合形态，为车主提供便捷、贴心养车服务，通过合作品牌的加持，提升企业整体汽车服务品牌形象。智车慧达致力于中国汽车市场服务的能力提升以及业态重构。</p> <p>Q：“智车慧达”将如何盈利？</p> <p>A：智车慧达主要的盈利点在于：1、智车慧达通过建立统一的门店采购服务体系，完成“一揽子”门店采购计划，实现门店体系供应链的集中式利润管理，从而增强企业和门店的货品管理能力，降低成本，提升利润；2、智车慧达基于线下门店场景进行保险、新车等深度汽后服务产品的销售，通过这些新零售业务的导入，提升门店综合盈利能力，增强门店恶性竞争的抗风险能力，从而达到门店与企业的全面盈利；3、智车慧达通过特维轮多年打造的智慧门店系统，以及最新的新零售云端销售系统，为门店提供了更大的运营收益，再通过门店的不断扩张，品牌和广告服务也将是不错的利润来源。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年9月13日