

证券代码：603129

证券简称：春风动力

公告编号：2018-041

浙江春风动力股份有限公司

关于接待投资者调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

浙江春风动力股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 6 月 8 日在公司会议室接待了机构调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

调研时间：2016 年 6 月 8 日 10:00—12:00

调研形式：公司现场接待

调研机构：招商证券、明己投资、大朴资产管理

公司接待人员：公司董事会秘书、证券事务代表

二、交流的主要问题及公司回复概要

1、问：公司出口后续的进展情况？

答：公司相关产品通过欧洲、北美、大洋洲、南美等地区经销商及其经销网点销往全球 90 多个国家和地区，后续公司将根据国际经济形势变化及不同区域市场的特点，实施市场多元化战略，有重点、有计划地采取巩固、开拓、辐射等多种策略，大力推进全地形车国际销售渠道建设，重点发展美洲、澳洲市场，优先推动俄罗斯、美国、加拿大、德国、法国、澳大利亚等重点国家的快速发展。

2、问：国内大排量二轮车起量情况？

答：公司与国内经销商一般按年签署经销协议，并对经销商进行分级管理，按照经销商订单安排生产，截止2018年5月份，公司国内销售 $\geq 250\text{CC}$ 排量摩托车实现销量约5600余台，二季度开始逐渐进入销售旺季，整体形势喜人。

3、问：未来摩托车市场的空间？

答：根据行业趋势，2017年摩托车产销受出口带动，产销量结束连续五年下降的走势，呈小幅回升，二轮车产销1509.4万辆和1508.7万辆，同比均增长2.4%。

出口方面，我国摩托车出口结束连续三年下降走势，全年出口二轮车出口714.4万辆，同比增长7.3%（汽车工业协会数据）。

结合近几年行业发展走势以及市场消费演变情况，随着消费升级，推动休闲娱乐型摩托车消费增长，性能更强、外观设计时尚的大排量高档摩托车需求将持续增长，市场潜力巨大。而春风动力作为自由、个性化代表的摩托车契合了消费者这一需求转变，目前公司在业内已形成相对较强的综合竞争力，公司经营层对于未来充满信心。

4、问：Q1 开始 gm 大幅下滑的原因以及后续趋势？

答：一季度业绩下滑的主要原因在于：一季度销售结构发生变化，毛利较低产品占比上升了；人民币升值对一季度业绩造成较大影响，美元兑人民币汇率下降持有外汇损失增加。

针对上述问题公司及时开展必要的分析及策略调整，主要措施有：密切关注汇率波动，适时通过采取锁定汇率、远期结售汇、套期保值业务等措施，合理规避未来人民币可能升值带来的风险；坚持国外、国内两个市场优势互补的发展战略，确保国外、国内两个市场有序健康发展，降低市场风险；加强渠道建设和大型活动的推广力度，实现两轮车、全地形车等主营产品的收益稳定增长；加大产品创新力度，推动高品质、高附加值、高毛利率规模化产品的销售；不断提高内部运行效率，开展降本增效活动，科学安排资金，加速设备周转，降低运营成本，预计全年有望保持良好经营势头。

5、问：摩托车领域公司的竞争壁垒

答：1）生产准入壁垒：主要包括《摩托车生产准入管理办法》、《摩托车生产准入管理办法实施细则》、《关于进一步加强道路机动车辆生产企业及产品公告管理和注册登记工作的通知》等法规和技术规范，实施生产准入强制性要求。只有符合准入规定和相关法规、技术规范的强制性要求并通过强制性产品认证的道路机动车辆产品，才有资质生产销售。

2）技术壁垒：摩托车产业具有较高技术门槛，从零部件到整机、整车都对技术有较高要求。产品研发是一个系统工程，包括外观、动力、传动、电器、悬挂、安全等各方面的开发设计和性能匹配、排放及噪声控制、操控性、舒适性等试验验证环节，对企业的研发投入、技术水平、研发团队能力和硬件设施等要求

很高。

3) 出口认证壁垒：摩托车出口目标国在环保、节能、安全方面要求日趋严格，其表现形式为各类法规、指令、标准和认证等，对摩托车生产企业的技术水平和资质认证提出了较高要求。

4) 规模壁垒：摩托车行业历经三十年的竞争和淘汰，行业逐渐从扩容向整合演变，产业集中度大幅提高，两极分化趋势明显，产销量不断向兼具规模效益的品牌集中。

6、问：贸易战可能对公司的影响？

答：中美贸易战美国政策反复带来的不确定因素较多，短期对公司业绩未产生明显影响，公司将密切关注中美贸易摩擦及其发展，并积极应对。一是不断做强做优供应链各环节，不断强化专业化和大团队运作，做精做优供应链管理，向管理要效益；二是在稳定美国市场销售的同时，坚持国外、国内两个市场优势互补的发展战略，加大其他新兴国家及国内市场销售网络建设，确保国外、国内两个市场有序健康发展，拓展新的经济增长点；三是评估产品本土化生产可行性，规避进口国关税和贸易壁垒，提升公司整体抗风险能力；四是加大产品创新力度，提高产品竞争力，推动高品质、高附加值产品的规模化销售。

7、问：未来和 ktm 的合作的将如何深入？

答：春风动力与 KTM 的合作已有数年，2012 年达成合作共识，缔结了战略联盟，就产品营销、CKD 组装和技术研发等开展合作；2017 年 10 月在双方互信基础上进一步深化战略合作，整合各自资源共同出资成立新公司，优势互补、共同发展；2018 年 5 月为促进双方长远合作发展，公司拟通过香港子公司和信实业收购 KTM 约 1.17% 少数股权，长期持有该部分股权。未来的合作将通过合资公司为重要载体，采用最先进的精益流程和行业领先技术，生产制造更具成本、质量优势的合资产品及发动机。通过合作，一方面可以巩固现有主导产品在技术、质量、成本上的竞争优势，促进双方在动力产品领域保持业内领先地位，另外一方面，可以实现企业间资源整合和优势互补，打造互惠互利利益共同体，推动双方共赢发展。

8、问：产能目前的状态？

答：目前公司产能尚不饱和，能满足日常生产需求，同时近几年也在大力推

进高端运动装备智能制造优化提升项目，利用公司现有生产车间，采用自动化、智能化生产制造工艺技术改造现有特种车辆生产线，置换原有低附加值产品产能。通过相关项目实施，产能将会得到较大释放。

9、问：未来摩托车政策会否放开？

答：摩托车无论在其它发达国家或者是发展中国家都有着广泛的应用，“禁限摩”在很大程度上也制约了我国摩托车工业的发展，适度允许摩托车在城市中使用，不仅对促进我国摩托车工业转型升级、提高核心竞争力有着重要意义，同时也是改善城市交通状况，促进行业管理，关注和改善民生的需要，对于缓解交通拥堵、节能环保等方面都有着重要的作用。随着社会发展，尊重人们选择合法的交通工具的权利，是社会进步的表现，近几年汽车工业协会摩托车分会、各大摩托车制造厂商都在倡导适度放开“禁限摩”，中国城市禁限摩未来有望松绑。

10、问：长远看公司的规划？

答：公司总体发展战略是秉承“让生活享受更多运动的乐趣”的企业使命，依托在全地形车、大排量摩托车、国宾车产品领域积累的专业技术和品牌优势，坚持以市场需求为导向，不断追求技术进步，努力将公司发展成为产品质量领先、销售渠道广泛、具有全球竞争力的一流动力运动设备生产、销售企业，实现成为“国际优秀动力运动设备的供应商”的企业愿景目标。

公司将紧紧围绕产品创新和技术创新为核心，进一步扩展产品组合宽度，四轮车方面进一步丰富、细化以ATV、UTV、SSV为核心的四轮车产品结构，实现400、600、800、1000CC排量的系列产品组合；两轮车方面，进一步完善NK系列、TR(巡航)系列的产品组合，并在现有发动机平台上不断扩展产品线，实现150~1000CC的两轮车产品打造，全方位满足顾客需求。

除此之外，公司积极储备新技术、新能源技术开发路线，全力打造差异化、优质化产品，夯实发动机动力领先的行业地位，丰富产品结构，增强核心竞争力。

特此公告。

浙江春风动力股份有限公司

董事会

2018年6月9日