

证券代码：603129

证券简称：春风动力

公告编号：2017-004

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 2017 年 9 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：2017 年 9 月 8 日 14:00—2017 年 9 月 8 日 16:30

调研形式：公司现场接待

调研机构：国泰君安、信文资本、中信证券、浙江物产金属

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：公司产品全地形车的特性及市场定位情况怎样？

答：公司生产的全地形车是一种具有四个或以上低压轮胎，且可在非道路上行驶的车辆。全地形车作为集实用、娱乐、体育运动等功能于一体的特种车辆，可在沙滩、草地、山路、丛林等多种复杂路况行驶。由于全地形车适用于不同地形路况，灵活性强，应用非常广泛，目前主要用于户外作业（农业、畜牧业、林业、狩猎、景观美化、探险、工业、建筑等）、运动休闲、代步工具、消防巡逻、军事防卫等众多领域。

2、问：上游行业对公司所处行业发展的影响？

答：公司所处行业的上游包括零部件、钢、铝、塑料、电子元器件等行业，原材料成本占公司生产成本的比例较大，一旦发生原材料采购价格大幅上涨，将对公司经营业绩造成较大影响。

3、问：人民币汇率升值对公司业绩的影响？有何应对措施？

答：人民币汇率变动是一个复杂而现实的问题，我国是全地形车及摩托车的

主要出口国，行业出口多以美元结算，因此汇率波动对行业的收入和盈利水平影响较大。针对人民币汇率波动，一方面公司不断加大对内销市场开拓力度，拓宽销售渠道，另外一方面，企业也会密切关注汇率波动，谨慎操作外汇资金，控制汇率风险，提高资金的回收率。此外，公司将进一步增强企业创新能力，提高企业竞争力，加快产品的创新升级，优化产品的结构，提高企业的竞争力和抗风险能力。

4、问：公司生产模式是怎么样的？

答：由于全地形车、摩托车生产和组装技术已日趋成熟，公司仅负责核心部件生产、加工，如发动机制造、车身框架结构焊接等；其他不涉及核心技术的零部件向第三方集中采购。目前，公司的生产模式为“以单定产”，即根据客户的订单安排生产。同时公司也会结合市场和国际国内订单情况，预测次月订单量，提前锁定订单和准备物料。

5、问：公司美国库存融资业务模式是怎么样的？

答：在美国零售市场，经销商与金融机构合作开展库存融资业务属于常见的市场行为，库存融资模式是经销商向制造商采购货物，以采购货物向第三方金融机构作抵押获取融资款，委托第三方金融机构直接向制造商支付货款，并在货物销售后向第三方金融机构还本付息的行为。除美国市场外，公司未与任何金融机构开展经销商库存融资业务。

6、问：游艇的生产情况及销售情况？

答：公司游艇业务目前尚处于市场开拓阶段，销售量占比很少。

7、问：国外有无政府大批量两轮车的订单？

答：目前国外政府单位没有直接向公司大批量采购两轮车。

8、问：公司在国外的售后服务体系是怎么样的？

答：公司根据海外和国内市场销售模式的不同制定了不同的售后服务体系。海外客户主要以代理商为依托，通过与当地经销商合作，经销商承担售后保障的职能，具体执行售后服务，公司负责提供维修培训、配件供应、投诉反馈和监督工作，同时公司对经销商售后服务有考核和激励措施。

9、问：公司公务车订单取得的方式是怎么样的？销售占比是多少？在行业中的占比是多少？

答：公司公务车的使用单位基本为全国各级公安、武警等政府机关。根据《政府采购法》、《政府采购法实施条例》、《政府采购非招标采购方式管理办法》，各级公安、武警等公务车使用单位在向公司采购限额标准以上的公务车时，可以采用的采购方式包括：公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价、国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式等。2016年公司公务车销售占公司总销售收入的9.11%，行业数据暂无。

10、问：公司在同行业中优势是什么？

答：公司作为民营企业，注重科技创新，不断增加研发投入，提升产品质量、性能，公司在研发投入较大。经过多年发展，公司已建立了相对较高的综合竞争力，形成了包括品牌优势、发动机技术优势、车架平台技术优势、智能制造及精细化管理优势、完善的售后体系等竞争优势，在全地形车市场和大排量摩托车市场中形成了较强竞争力。

11、问：公司面临劳动力成本上升的困境，有什么措施？

答：春风动力在应对劳动力成本方面采取的主要措施有：1）公司坚持“以人为本”的宗旨，视人才为发展之本，把培养多层次人才和提升人才综合素质作为实现公司发展战略和经营目标的保障，以劳动力质量替代劳动力数量；2）结合企业发展实际，有计划地对人力资源进行合理配置，定编定岗，做好人员控制，通过对企业中员工的招聘、考核、激励、调整等一系列过程，调动员工的积极性，发挥员工的潜能，为企业创造价值3）重视智能制造建设、自动化设备应用，在一些生产环节用机器替代一部分人工，降低对人力的依赖。

12、问：全地形车在国内的销量是多少？

答：目前国内全地形车行业基本还是出口导向型特征明显，90%以上的全地形车都出口到国外。在国内市场消费方面，全地形车所代表的竞技运动、时尚潮流、生活方式和运动文化及国内全地形车俱乐部的快速发展，使得全地形车逐渐被消费者认识和接纳，未来发展前景可期。

13、问：国内禁摩的政策对公司高端车型的影响？

答：由于国内不少城市“限摩禁摩”，摩托车上路受到了不小的限制，摩托车作为交通工具的功能在国内不少城市逐渐淡化。但是，作为娱乐工具的功能却在迅速增长，各种越野赛、摩托车俱乐部纷纷成立，因此以娱乐功能为主的高端

车型成为拉动国内摩托车需求的新动力。

14、问：哈雷出现了电动摩托车，您对这个有什么看法？

答：目前国家大力提倡发展新能源产业，这是一个趋势，公司对新能源技术方面有相应技术储备，目前暂无生产电动摩托车的计划，但是对新技术的研发会持续投入，如有重大影响的研发成果推出，公司将在恪守上市公司信息披露规则的前提下，将公司的信息及时、有效地告知各位投资者。

特此公告。

浙江春风动力股份有限公司

董事会

2017年9月12日