

证券代码：603766

证券简称：隆鑫通用

隆鑫通用动力股份有限公司

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
参与单位及人员	泰康资管：邢振、任慧锋、王成、刘宁、郑蕾；富国基金：孙柏蔚；华安基金：王斌、倪文凡；易方达基金：萧楠、邱天蓝、胡天乐、任宇佳；广发基金：王伯铭；海富通基金：胡耀文、王振遨；国联基金：柯海东；中信证券：尹欣驰、孙晨晔
时间	2025 年 6 月
地点	隆鑫通用 C 区
投资者关系活动主要内容	1、参观公司生产车间。 2、接待人员介绍公司基本情况。 3、互动交流
公司接待人员	董事长：李耀 总经理：龚晖 副总经理：黎军 副总经理：陈艺方 董事会秘书：叶珂伽 运营总监：李政 投资者关系管理负责人：王皓澜
活动主要内容	问题 1：今年的摩托车市场概况如何？ 答：2025 年 1—5 月，全行业完成燃油摩托车销量 742.03 万辆，同比增长 16.05%；大排量休闲娱乐摩托车（排量 250cc 以上，不含 250cc）销量 39.9 万辆，同比增长 50.34%，其中，出口销量 17.31 万辆，同比增长 71.76%，国内销量 22.6 万辆，同比增长 37.21%。休

闲娱乐大排量摩托车市场继续保持高增长态势，中国高端摩托车出海趋势坚定向好。

问题 2：公司 5 月摩托车单月销量下滑是什么原因导致的？

答：5 月单月销量下滑主要是因为代工贴牌通路车单月销量承压导致，但根据摩托车商会数据，公司 1-5 月 250cc 以上摩托车销量 5.26 万台，同比增长 34%，其中出口 3.45 万台，同比增长 64%，公司全地形车销量 0.82 万台，同比增长超 70%。无极系列以及全地形车等自主品牌高端产品销量增长依然强劲，结构优化明显，CU625、DS625X 以及 DS800Rally 在国内和欧洲市场赢得了消费者的广泛关注以及高度认可，公司爆品打造能力得到进一步验证和强化。公司一直坚持用稳健的经营业绩和分红回馈全体股东，公司股价短期波动受多种因素影响，公司将进一步引导投资者更多关注公司中长期成长逻辑，关注公司长期投资价值。

问题 3：无极今年的新品表现怎么样？

答：公司目前已经推出了 CU625、DS625X 以及 DS800Rally 等战略新品。CU625 凭借同级别领先的动力，独创的魔毯悬挂以及四重散热黑科技霸榜“摩托范”巡航车热度榜。DS625 搭载 270° 曲轴直列双缸发动机以及独特的发动机热管理系统赢得了欧洲消费者以及媒体人的高度好评。DS800 Rally 拥有超强的动力、超长减震行程、超高离地间隙以及全套底盘装甲，加强了非铺装路面的穿越能力，其个性化硬派拉力车的定位得到了欧洲市场消费者的青睐。公司本年度战略新品均赢得了消费者的广泛关注以及高度认可，公司爆品打造能力得到进一步验证和强化。

问题 4：无极休旅系列车型在欧洲卖的很好，为什么在国内的销量明显偏低？

答：首先，国内市场目前热度最高的产品品类仍然是巡航、仿赛以及踏板车型，其次，国内休闲娱乐类摩托车市场仍然处于发展期，目前大排量摩托车销售主要集中在 400—600cc 的巡航以及仿赛车型，休旅产品还是少数玩家的选择。最后，随着国内摩托车市场的逐

渐成熟，消费者对于摩托车产品以及摩托车文化的理解会更加深刻，中国地大物博，自然风光丰富多样的特点会吸引更多的消费者参与摩托车旅行，因此我们认为国内休旅车市场会逐渐扩容。

问题 5：公司通用机械业务增长是否能够持续，美国关税对公司影响有多大？

答：公司通用机械业务目前延续了去年下半年来的增长态势，通机行业延续去年下半年以来的行业复苏趋势。自 2018 年美国发起“301 调查”以来，公司通机业务坚定推行多元化市场策略，美国收入占通机业务比重从最高的超过 60%已经下降到现在的约 30%，占公司整体收入的比重约为 7%，所以目前美国市场变化对公司的影响较小。

问题 6：公司怎么看待欧洲等摩托车出口市场的趋势持续性和各品牌之间的竞争关系？

答：这轮国产品牌出海本质上还是源于国产品牌产品品质提升，企业不断投入研发资源，开发出了更优质的产品，正是凭借高性价比的产品，国产品牌逐渐在欧洲市场立稳脚跟，甚至进一步刺激了欧洲市场的消费需求。国产品牌的市场机会主要还是去抢占欧系和日系品牌包括台湾品牌的市场份额，大排量休闲娱乐机车的消费群体主要可分为三类，一类是欧系或者日系品牌死忠粉，这部分人群不是我们的目标客群；第二类是可左可右的人群，这部分人群没有品牌信仰，看重产品性价比；第三类是想购买休闲运动机车，但是没有足够经济实力的消费者，后两类消费者对于国产摩托车来讲是巨大的市场机会。在这个抓机会的过程中，国产品牌相互之间又会产生竞争，从而产生了一种交织在一起的良性竞争关系。

问题 7：请问公司本年度的分红如何安排？

答：公司非常重视股东回报，重视用业绩成长和现金分红回馈投资者，公司股东大会已授权董事会制定 2025 年度中期分红方案，持续提升股东获得感。

问题 8：宗申成为公司大股东后如何解决同业竞争，目前双方是否产

	生了协同作用？ 答：公司新控股股东宗申新智造及新实际控制人左宗申先生承诺在其取得公司控制权 30 个月内（即 2027 年 6 月 20 日前），综合运用资产重组或其他合法方式，稳妥解决公司与宗申动力股份有限公司存在的同业竞争问题，以及自其取得公司控制权之日起五年内（即 2029 年 12 月 20 日前），综合运用资产重组、资产注入或其他合法方式，稳妥解决公司与其控制的非上市相关资产存在的同业竞争问题。 此前，宗申集团召开了 2025 年供应链价值共创峰会，宗申集团体系全球 400 余家核心供应商代表、业界专家齐聚一堂，未来，公司将与控股股东一起优化供应链管理，一起共创智慧供应链，进一步强化供应链协同效应，增强公司市场竞争力。
附件清单(如有)	公司严格依照《上市公司与投资者关系工作指引》、《上海证券交易所股票上市规则》等规定，介绍公司管理模式、经营状况、项目情况等，未提供书面资料，未出现未公开重大信息泄露等情况。沟通内容与公司公告内容一致。
日期	2025 年 6 月 30 日