

隆鑫通用动力股份有限公司

关于2020年度业绩说明会召开情况的公告

股票代码:603766

股票简称:隆鑫通用

公告编号:临2021-024

本公司董事会及全体董事保证本公告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。

一、本次说明会召开情况

隆鑫通用动力股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年5月18日10:00-11:00在上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>)以网络文字互动的方式召开了公司2020年度业绩说明会。公司董事兼总经理高勇先生、财务总监王超先生、董事会秘书邹莎女士参加了本次业绩说明会，就公司的生产经营、财务状况等投资者普遍关心的问题在信息披露的范围内进行了回答。

二、本次说明会主要情况

隆鑫通用动力股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年5月18日10:00-11:00在上证路演中心

(<http://roadshow.sseinfo.com>)以网络文字互动的方式召开了公司2020年度业绩说明会。公司董事兼总经理高勇先生、财务总监王超先生、董事会秘书邹莎女士参加了本次业绩说明会，就公司的生

产经营、财务状况等投资者普遍关心的问题在信息披露的范围内进行了回答。

三、本次说明会的主要问题及回复情况

问题1:为什么公司营业收入与上年度基本持平,利润却下降?

回答:2020年度公司实现归属于母公司的净利润5.8亿元,同比下降16.83%;实现扣除非归属母公司净利润3.91亿元,同比下降17.24%。主要原因一是原在销售费用中核算的运输费用调整至营业成本,影响较2019年口径毛利率下降1.3个百分点;二是受汇率变动及原材料价格上涨等影响,公司2020年综合毛利率为16.64%,同比下降2.69个百分点;三是计提广州威能、意大利CMD公司商誉减值2亿元,应收账款信用减值准备0.62亿元等因素影响。

问题2:从2020年报中看到,公司的存货、应收周转率最近几年一直在下降,说明我们隆鑫的营运资产的管理效率在下降,这是否与公司近几年收购的资产质量有很大的关系?

回答:公司存货周转率:2019年为101次,2020年为89.3次,减少1.08次,受2020年末出口海运运输紧张放缓发货所致;

公司应收账款周转率:2019年为5.21次,2020年为4.87次,减少0.34次,应收账款账期较长的出口业务增长所致;

公司总资产周转率:2019年为1.43次,2020年为1.36次,减少0.07次,总资产周转率下降。

四、公司财务指标波动属于正常范围,经营质量未发生重大变化。

问题3:请公司介绍一下2020年在摩托车产品结构优化方面取得了哪些成果?

回答:公司2020年“VOGE无壳”中大排量摩托车占公司摩托车销售收入的14.36%,同比提升5.44个百分点。公司紧紧围绕大排量摩托车消费升级的趋势,全力以赴打造高排量摩托车自主品牌,其中国内市场年度实现销量191万台,销售额达3.52亿元,同比增长61.01%;同时公司加快无海外推广,2020年无极产品出口销售收入达到0.96亿元,同比增长46.04%。

问题4:无极车架销售结构?哪种车型占据优势地位?新品种CS500销量如何?

回答:无极产品主要分为休旅、复古、跨赛、街车4个系列,2020年产品系列销量占比分别为33%、20%、33%、14%,其中复古系列在行业中具有领先优势。600AC自2021年3月底上市以来,一直获得市场认可及好评,成为公司增长点之一。

问题5:公司无极2021年在线上和线下渠道合作方面有哪些计划,渠道布局方面的侧重点又是什

么?

回答:2021年线上和线下渠道合作方面的计划,首先线上渠道的合作方面,一是延续原有电商平台,

采用公共电商(如天猫),保持品牌露出;二是拟在本年度内完成针对用户端APP的开发,在APP中设立

用户商城,方便购车用户的日常购买、以流量流量提升客户黏度;三是加大与行业专业平台哈罗摩托的

合作,精准针对摩托类别客户进行投放。其次,线下渠道的合作方面,是以中心城市加大旗舰店数量

的建设,提升中心城区的市场占有;二是对标竞争对手,加大空白区域网络开发力度,实现无极在全国大排量的地区的全面覆盖。

五、本次说明会的主要问题及回复情况

隆鑫通用动力股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年5月18日10:00-11:00在上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com>)以网络文字互动的方式召开了公司2020年度业绩说明会。公司董事兼总经理高勇先生、财务总监王超先生、董事会秘书邹莎女士参加了本次业绩说明会,就公司的生产经

营、财务状况等投资者普遍关心的问题在信息披露的范围内进行了回答。

六、本次说明会的主要问题及回复情况

问题1:为什么公司营业收入与上年度基本持平,利润却下降?

回答:2020年度公司实现归属于母公司的净利润5.8亿元,同比下降16.83%;实现扣除非归属母公司

净利润3.91亿元,同比下降17.24%。主要原因一是原在销售费用中核算的运输费用调整至营业成本,影响较2019年口径毛利率下降1.3个百分点;二是受汇率变动及原材料价格上涨等影响,公司2020年综

合毛利率为16.64%,同比下降2.69个百分点;三是计提广州威能、意大利CMD公司商誉减值2亿元,应收

账款信用减值准备0.62亿元等因素影响。

问题2:从2020年报中看到,公司的存货、应收周转率最近几年一直在下降,说明我们隆鑫的营运资产的管理效率在下降,这是否与公司近几年收购的资产质量有很大的关系?

回答:公司存货周转率:2019年为101次,2020年为89.3次,减少1.08次,受2020年末出口海运运

输紧张放缓发货所致;

公司应收账款周转率:2019年为5.21次,2020年为4.87次,减少0.34次,应收账款账期较长的出口业务

增长所致;

公司总资产周转率:2019年为1.43次,2020年为1.36次,减少0.07次,总资产周转率下降。

七、公司财务指标波动属于正常范围,经营质量未发生重大变化。

问题3:请公司介绍一下2020年在摩托车产品结构优化方面取得了哪些成果?

回答:公司2020年“VOGE无壳”中大排量摩托车占公司摩托车销售收入的14.36%,同比提升5.44个百分点。公司紧紧围绕大排量摩托车消费升级的趋势,全力以赴打造高排量摩托车自主品牌,其中国内市场年度实现销量191万台,销售额达3.52亿元,同比增长61.01%;同时公司加快无海外

推广,2020年无极产品出口销售收入达到0.96亿元,同比增长46.04%。

问题4:无极车架销售结构?哪种车型占据优势地位?新品种CS500销量如何?

回答:无极产品主要分为休旅、复古、跨赛、街车4个系列,2020年产品系列销量占比分别为33%、20%、33%、14%,其中复古系列在行业中具有领先优势。600AC自2021年3月底上市以来,一直获得市场

认可及好评,成为公司增长点之一。

问题5:公司无极2021年在线上和线下渠道合作方面有哪些计划,渠道布局方面的侧重点又是什

么?

回答:2021年线上和线下渠道合作方面的计划,首先线上渠道的合作方面,一是延续原有电商平台,

采用公共电商(如天猫),保持品牌露出;二是拟在本年度内完成针对用户端APP的开发,在APP中设立

用户商城,方便购车用户的日常购买、以流量流量提升客户黏度;三是加大与行业专业平台哈罗摩托的

合作,精准针对摩托类别客户进行投放。其次,线下渠道的合作方面,是以中心城市加大旗舰店数量

的建设,提升中心城区的市场占有;二是对标竞争对手,加大空白区域网络开发力度,实现无极在全国大排量的地区的全面覆盖。

八、本次说明会的主要问题及回复情况

问题1:为什么公司营业收入与上年度基本持平,利润却下降?

回答:2020年度公司实现归属于母公司的净利润5.8亿元,同比下降16.83%;实现扣除非归属母公司

净利润3.91亿元,同比下降17.24%。主要原因一是原在销售费用中核算的运输费用调整至营业成本,影响较2019年口径毛利率下降1.3个百分点;二是受汇率变动及原材料价格上涨等影响,公司2020年综

合毛利率为16.64%,同比下降2.69个百分点;三是计提广州威能、意大利CMD公司商誉减值2亿元,应收

账款信用减值准备0.62亿元等因素影响。

问题2:从2020年报中看到,公司的存货、应收周转率最近几年一直在下降,说明我们隆鑫的营运资产的管理效率在下降,这是否与公司近几年收购的资产质量有很大的关系?

回答:公司存货周转率:2019年为101次,2020年为89.3次,减少1.08次,受2020年末出口海运运

输紧张放缓发货所致;

公司应收账款周转率:2019年为5.21次,2020年为4.87次,减少0.34次,应收账款账期较长的出口业务

增长所致;

公司总资产周转率:2019年为1.43次,2020年为1.36次,减少0.07次,总资产周转率下降。

九、公司财务指标波动属于正常范围,经营质量未发生重大变化。

问题10:请公司介绍一下2020年在摩托车产品结构优化方面取得了哪些成果?

回答:公司2020年“VOGE无壳”中大排量摩托车占公司摩托车销售收入的14.36%,同比提升5.44个百分点。公司紧紧围绕大排量摩托车消费升级的趋势,全力以赴打造高排量摩托车自主品牌,其中国内市场年度实现销量191万台,销售额达3.52亿元,同比增长61.01%;同时公司加快无海外

推广,2020年无极产品出口销售收入达到0.96亿元,同比增长46.04%。

问题11:无极车架销售结构?哪种车型占据优势地位?新品种CS500销量如何?

回答:无极产品主要分为休旅、复古、跨赛、街车4个系列,2020年产品系列销量占比分别为33%、20%、33%、14%,其中复古系列在行业中具有领先优势。600AC自2021年3月底上市以来,一直获得市场

认可及好评,成为公司增长点之一。

问题12:公司无极2021年在线上和线下渠道合作方面有哪些计划,渠道布局方面的侧重点又是什

么?

回答:2021年线上和线下渠道合作方面的计划,首先线上渠道的合作方面,一是延续原有电商平台,

采用公共电商(如天猫),保持品牌露出;二是拟在本年度内完成针对用户端APP的开发,在APP中设立

用户商城,方便购车用户的日常购买、以流量流量提升客户黏度;三是加大与行业专业平台哈罗摩托的

合作,精准针对摩托类别客户进行投放。其次,线下渠道的合作方面,是以中心城市加大旗舰店数量

的建设,提升中心城区的市场占有;二是对标竞争对手,加大空白区域网络开发力度,实现无极在全国大排量的地区的全面覆盖。

十、本次说明会的主要问题及回复情况

问题13:为什么公司营业收入与上年度基本持平,利润却下降?

回答:2020年度公司实现归属于母公司的净利润5.8亿元,同比下降16.83%;实现扣除非归属母公司

净利润3.91亿元,同比下降17.24%。主要原因一是原在销售费用中核算的运输费用调整至营业成本,影响较2019年口径毛利率下降1.3个百分点;二是受汇率变动及原材料价格上涨等影响,公司2020年综

合毛利率为16.64%,同比下降2.69个百分点;三是计提广州威能、意大利CMD公司商誉减值2亿元,应收

账款信用减值准备0.62亿元等因素影响。

问题14:从2020年报中看到,公司的存货、应收周转率最近几年一直在下降,说明我们隆鑫的营运资产的管理效率在下降,这是否与公司近几年收购的资产质量有很大的关系?

回答:公司存货周转率:2019年为101次,2020年为89.3次,减少1.08次,受2020年末出口海运运

输紧张放缓发货所致;

公司应收账款周转率:2019年为5.21次,2020年为4.87次,减少0.34次,应收账款账期较长的出口业务

增长所致;

公司总资产周转率:2019年为1.43次,2020年为1.36次,减少0.07次,总资产周转率下降。

问题15:公司财务指标波动属于正常范围,经营质量未发生重大变化。

问题16:请公司介绍一下2020年在摩托车产品结构优化方面取得了哪些成果?

回答:公司2020年“VOGE无壳”中大排量摩托车占公司摩托车销售收入的14.36%,同比提升5.44个百分点。公司紧紧围绕大排量摩托车消费升级的趋势,全力以赴打造高排量摩托车自主品牌,其中国内市场年度实现销量191万台,销售额达3.52亿元,同比增长61.01%;同时公司加快无海外

推广,2020年无极产品出口销售收入达到0.96亿元,同比增长46.04%。

问题17:无极车架销售结构?哪种车型占据优势地位?新品种CS500销量如何?

回答:无极产品主要分为休旅、复古、跨赛、街车4个系列,2020年产品系列销量占比分别为33%、20%、33%、14%,其中复古系列在行业中具有领先优势。600AC自2021年3月底上市以来,一直获得市场

认可及好评,成为公司增长点之一。

问题18:公司无极2021年在线上和线下渠道合作方面有哪些计划,渠道布局方面的侧重点又是什

么?

回答:2021年线上和线下渠道合作方面的计划,首先线上渠道的合作方面,一是延续原有电商平台,

采用公共电商(如天猫),保持品牌露出;二是拟在本年度内完成针对用户端APP的开发,在APP中设立

用户商城,方便购车用户的日常购买、以流量流量提升客户黏度;三是加大与行业专业平台哈罗摩托的

合作,精准针对摩托类别客户进行投放。其次,线下渠道的合作方面,是以中心城市加大旗舰店数量

的建设,提升中心城区的市场占有;二是对标竞争对手,加大空白区域网络开发力度,实现无极在全国大排量的地区的全面覆盖。

问题19:公司财务指标波动属于正常范围,经营质量未发生重大变化。

问题20:请公司介绍一下2020年在摩托车产品结构优化方面取得了哪些成果?

回答:公司2020年“VOGE无壳”中大排量摩托车占公司摩托车销售收入的14.36%,同比提升5.44个百分点。公司紧紧围绕大排量摩托车消费升级的趋势,全力以赴打造高排量摩托车自主品牌,其中国内市场年度实现销量191万台,销售额达3.52亿元,同比增长61.01%;同时公司加快无海外

推广,2020年无极产品出口销售收入达到0.96亿元,同比增长46.04%。

问题21:无极车架销售结构?哪种车型占据优势地位?新品种CS500销量如何?

回答:无极产品主要分为休旅、复古、跨赛、街车4个系列,2020年产品系列销量占比分别为