

江苏新日电动车股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：新日股份

证券代码：603787

编号：2023-004

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研	<input type="checkbox"/> 分析师会议	<input type="checkbox"/> 媒体采访	<input type="checkbox"/> 业绩说明会
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会	<input checked="" type="checkbox"/> 路演活动	<input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名 称及人员姓 名	海通证券 天安人寿 交银基金 国都创投 江苏瑞华 中道投资 韶夏资本 友邦人寿	周昀欣、刘家旭 李勇钢 高逸云 姜新月 王雨喆 朱世祥、吴宏伟 潘旭虹 胡文斐		
时间	2023年3月14日	15:00-17:30		
地点	公司会议室			
公司接待人 员姓名	董事会秘书 王晨阳 证券事务代表 季澄			
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>【问答交流】:</p> <p>1、怎样看待两轮车市场，这个大行业的增长情况如何？ 答：未来景气度尚在，增量需求尚在，海外也在加快布局，预计未来会起量。预计头部几家企业能够达到两三千年的年销量。</p> <p>2、公司的出口布局如何？ 答：根据各国家的不同情况而制定不同策略。</p> <p>3、今年对国内的经销商的策略是什么？继续扩张吗？ 答：还在持续建立分销渠道，网点计划净增加5千个。</p> <p>4、线下门店经销商的考核制度是如何制定？ 答：会有装修支持，达不到考核指标就会扣回来。县城是第一级网点，第二级网点是乡镇。销售方面，公司有三大团队。一是渠道销售，职责是优化或淘汰经销</p>			

商。二是销售服务团队。三是协助经销商做促销服务的团队。

5、经销商毛利率大概在多少？

答：不同产品不一致。要让经销商多赚钱，主流产品在县级经销商，每台车可以多赚，跑量的产品赚的少。经销商拿货都是先款后货，款到发货。供应环节是2-3个月的账期，行业现金流较好。

6、今年行业价格战的趋势如何？

答：价格战每年都会有，不同车型、不同市场区域，是有重点的价格战，不是全市场价格战。行业中不同的车型也不是全国通吃，不像家电，每种家电基本全国统一都能卖。

7、新国标前大家认为产品同质化严重，后来有些差异化，后来又逐渐变得同质化了吗？

答：行业内差异化程度不高，配套体系类似。区别还在不同销售策略，比如选细分赛道和重点销售定位。

8、今年是钠电的元年，这部分的布局如何看待？

答：头部几家企业对钠电都盯得很紧，大家都很关注。长远看钠电对铅酸的影响大于锂电。

9、锂电的电动车占公司 2022 年销量的比例是多少？

答：2022 年没有太大增长，去年某阶段锂涨的太猛了，后来安全标准中又加了一条，要求在锂电上加通讯模组，对销售价格影响较大，实际使用中又不需要，因此导致锂电的量上不去。

10、铅酸电池多久报废？

答：使用寿命一般是两年，18 个月的质保期。

11、电池的成本占整车的成本比？

答：锂电会占到 30%+。

12、车架和塑料件都是外采？

答：毛利率提升，车架和烤漆两方面的自制比例在提高，2022 年车架提高到 50%

自制，今年目标提高到 60%+。

13、之后销售费用是否会像 2021 年有大攀升？

答：当时抢经销商，所以装修费用高，大店比较多。后来二级经销商小店多，忠诚度较低，所以都会签署销量考核的协议。装修费用三年摊销，并且做不到会扣掉，所以之后销售费用不会那么高。

14、区域上看，不同省份的销量如何？

答：五大主力，山东、河南、安徽、江苏、河北，主要是平原多的地方。南方的广东等省份做的一般。今年募投项目投在广东也是表明我们重点发力的方向。

15、海外去年 7000 万收入，今明年情况如何？

答：几家企业都在跑马圈地，明年预计会提升。

16、单车盈利情况，未来哪些因素会影响其变动？

答：销量往上涨，有规模效应，材料成本更低，毛利率更高。这几年把 sku 往下降，主打一些爆量、爆款产品，效率提高。

17、广告费用投入如何？

答：这两年主要花在渠道建设上了。

18、去年全年的毛利率水平如何？今年大概提升多少？

答：近两年呈现上升趋势。

19、车型设计和潮流把握怎么决定？

答：公司自己做和外包相结合。

20、电池每家电动车都通用吗？

答：每家的电池都不一样。

21、看到有警车的电车？

答：除了经销，还有直销渠道，直销是我们的优势。

22、雅迪明确提高 2000-3000 元价格段的供给，会产生影响吗？

答：因为 1400-1500 万销售规模的时候很难再提，所以会提高中低端的供给。

23、经销商的库存是否能监控？

答：可以。不光是 ERP，库存、订单、收入等数据都能把握。

24、所有品牌销量总数在多少？

答：6000 万辆。换购前在年 4300 万辆左右。这几年增量还在，未来可能会回落，要靠海外起量。海外大家起跑线差不多。海外国家中不同国家的政策都不一样，共同的特点都是逐步替换燃油摩托车，某些国家会有补贴力度。

25、国内某些地方禁燃油摩托车这种，是否会对电动摩托车有这种政策？

答：电动摩托车目前还是没放开，国内电摩销量很低，未来有可能放开，放开后也是大市场。电动轻量级摩托车（按照机动车管理）是可以的，每个地方上牌等政策不一样。电动自行车是非机动车。

26、自己做电机便宜多少？

答：对毛利有贡献，主要看量。

27、为什么公司直销做得好？

答：口碑好，之前是做 B 端。直销的比例在 10% 左右，毛利会低一些。

28、今年公司的价格策略？

答：不会降价，终端价格计划往上提。销售费用包括渠道建设、装修、促销等，广告费用预计不会增加的很多。

29、2022 年股权激励情况如何？

答：第一期目标达成了。

30、这个行业的生产集群在哪？

答：天津和无锡。

31、线上投入是否会加大？

答：线上主要起到引流作用。

32、钠电的成本能做到多少？

答：比铅酸高 30%，比锂电低。从性能上讲，领先铅酸。同规格的钠电跟锂电跑的一样远。钠电低温性能好，安全性好，循环次数好。缺点是能量密度不如锂

	电。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 3 月 14 日