

公司代码：603129

公司简称：春风动力

浙江春风动力股份有限公司
2022 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据《公司法》《上海证券交易所上市公司现金分红指引》《公司章程》等要求，结合公司的实际情况，公司拟定的2022年度利润分配方案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本，向全体股东每10股派发现金股利人民币14.10元（含税），公司2022年度合计拟派发现金红利总额为212,140,369.83元（含税）。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	春风动力	603129	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周雄秀	何晴
办公地址	杭州余杭经济开发区五洲路116号	杭州余杭经济开发区五洲路116号
电话	0571-89195143	0571-89195143
电子信箱	board@cfmoto.com	board01@cfmoto.com

2 报告期公司主要业务简介

（一）行业情况说明

根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)和中国证监会《上市公司行业分类指引》(证监会公告 201231 号),公司所处行业为“铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”。报告期内行业总体处于向上发展态势。

1、全地形车

全地形车作为集实用、娱乐、体育运动等于一体的特种车辆,可在沙滩、草地、山路、旅游场所等多种复杂路面行驶,其消费市场主要集中在北美和欧洲地区,一方面,由于欧美国家多草地、山路、沙路等复杂地形,其地形地貌更适合全地形车的玩乐;另一方面,欧美发达国家人均收入水平较高,人们富于冒险精神、追求刺激,进一步推动了全地形车的消费。据 Statista 数据显示,在全地形车消费市场的全球分布中,北美占比 73%,欧洲占比 16%,两者占据了绝大部分的消费量份额。

受金融危机影响,2008~2009 年,全地形车市场萎缩,年销量出现大幅下滑,2010 年以后,随着主力区域的经济缓慢复苏,行业数量逐步修复,全球全地形车销量总体呈上升趋势。经济环境的改善,使得更多人愿意尝试玩乐类项目,消费升级趋势带动了动力产业的发展,从而对行业产生正面影响,消费者有了更多可支配时间和允许社交距离活动,大量新用户的加入使得全地形车市场得到快速增长,目前全地形车行业总量基本维持在 100~110 万台水平。与此同时,日益成熟的动力运动爱好者也在改变 Power Sports 行业发展,在 ATV 产品需求逐渐减少的同时,人们对更舒适、更安全座乘(UTV、SSV)的需求正在不断增加,根据 UBS 市场调研数据,Power Sports 行业 ATV 产品占比由 2021 年 40.10%下降为 2022 年 38.71%,U/Z 系列产品占比则由 2021 年 59.90%上升至 2022 年 61.29%,未来 U/Z 系列产品比重仍有持续提升空间。

随着全球经济的不断发展以及各地区生活消费水平的持续提升,带动全地形车逐步向休闲娱乐性和实用性方向发展,未来全球范围内以休闲娱乐、赛事竞技、日常生活为用途的个人全地形车消费需求仍将保持增长态势。根据 Allied Market 预测,全球全地形车市场将持续增长并有望于 2025 年达到 141 亿美元规模。

国内全地形车市场仍处于萌芽阶段,需求较为小众,但随着国内居民可支配收入的提高、旅游业逐渐恢复,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正向百姓生活渗透,全地形车的玩乐正逐步被消费者所认识和接纳,国内全地形车的市场规模将进一步得到提升,未来发展可期。

中国全地形车行业长期出口导向型特征明显,中国 90%以上全地形车都出口到国外,据中国汽车工业协会产销数据显示,2022 年国内全地形车行业销售量 41.44 万台,同比下降 20.8%,其

中出口 40.14 万辆，出口量同比下降了 22.29%，出口金额 9.913 亿美金，同比增长 10.36%。春风动力、涛涛车业、重庆润通、林海动力、华洋赛车是出口金额排名前五厂家，出口数量占全国出口总量的 96.66%，出口金额占全国出口总额的 97.12%，其中春风动力全地形车出口金额占全国总金额的 74.28%，蝉联行业龙头地位。

（数据来源：中国汽车工业协会《产销快讯》统计数据；Allied Market 的市场研究数据和报告）

2、消费型中大排量摩托车

欧美发达国家已经完成摩托车从代步型到消费型、中大排量转变，欧美市场需求以中、大排量和外观酷炫的运动车、超级跑车、旅行车为主，中大排量摩托车保有量较高，市场空间大。欧洲市场 250CC 以上的占有率超过 50%，北美市场 250CC 以上的占有率超过 90%。从人均消费量来看，日本、欧洲和美国中大排量摩托车年人均消费量在 7.4~11.2 辆/万人之间，我国人均销量仅 1.0 辆/万人，参照发达国家和地区，我国 250CC 以上中大排量摩托车销量还有极大提升空间，市场潜力巨大。

近年来，受我国居民收入快速增长及随之而来的消费升级影响，人们对摩托车的需求从代步逐渐转向娱乐，C 端休闲娱乐属性加强，国内摩托车休闲文化产业逐步形成，以娱乐休闲为主的中大排量摩托车市场潜力充足。

据中国汽车工业协会数据显示，2022 年我国摩托车行业面对的形势复杂严峻，特别是供应链受阻使得产销量同比出现下降，全行业完成燃油摩托车产销 1368.15 万辆和 1378.73 万辆，同比下降 16.75%和 16.14%；从细分排量来看，>250CC 大排量休闲娱乐摩托车产销 55.11 万辆和 55.34 万辆，同比增长 47.51%和 44.68%，增长趋势明显，体现了强劲的中大排终端需求。从渗透率来看，250CC 以上摩托车渗透率仅占燃油摩托车总量的 4.01%，随着摩托车由代步工具向中大排量娱乐车型转变，新兴消费群体升级置换需求释放以及禁限摩政策的边际改善，大排量摩托车市场发展空间广阔，仍然具有较高增长潜力。

3、电动摩托车

近年来电动摩托车行业快速发展，在节能减排、碳达峰等政策支持下，庞大的人口与多样化绿色出行需求，及时配送与共享电单车增长促进等因素影响下，电动摩托车市场进入高速增长期。在政策层面，实现双碳是大势所趋，国家不断出台激励措施，鼓励使用新能源车等绿色交通工具出行，随着节能减排意识在日常生活的逐步渗透，电动摩托车出行成为更多人的选择；另一方面，在城市交通日益拥堵的背景下，电动摩托车凭借其在速度、通行率等方面的优势也受到了广大“上

班族”的青睐；此外，快递、外卖等应用场景快速发展，也催生了对电动摩托车的市场需求；加之新国标带来的行业巨变，导致行业在不断做强做大，长期来看电动摩托车市场增长空间越来越大广阔，根据中国汽车工业协会数据，2022年电动摩托车产销761.07万辆和763.27万辆，市场空间巨大。

（二）公司所处行业地位

1、全地形车

公司全地形车系列产品坚持以自主品牌“CFMOTO”销售，主力市场为北美、欧洲等，凭借产品高性价比、质量稳定等优势，国外市场已深获消费者的广泛认可和喜爱。2014年至2022年公司全地形车出口额分别占国内同类产品出口额的73.33%、67.76%、65.70%、68.96%、72.68%、74.38%、64.55%、72.62%、74.28%，连续多年出口金额排名第一，稳固国内出口龙头地位。作为自主研发出口龙头企业，公司掌握多种形式大排量水冷发动机的自研与生产能力，致力于提供完全符合输出国法规要求的全地形车产品，为公司赢得广泛市场与口碑，全地形车出口业务一直维持较快增长，目前公司在美国与北极星、庞巴迪、本田等一线品牌比肩，市占率呈现逐年提升态势；在欧洲市场，公司全地形车市占率已连续多年位居第一。

（数据来源：中国汽车工业协会《产销快讯》统计数据）

2、摩托车

公司坚持水冷大排量发动机为核心的动力运动装备产品的研发和生产，是国内最早追求驾乘乐趣的动力产品制造商，在产品的设计研发、生产制造、品质控制、售前售后服务等方面形成了自身较强的综合竞争优势。摩托车产品整体以中高端、运动、竞技、休闲为定位，聚焦中大排量摩托车，全线顺应消费升级趋势，产品覆盖街车、巡航、摩旅等细分市场，代表性车型有250SR、450SR、650TR-G、800MT等产品，能够满足运动、竞技、休闲需求，深受海内外消费者喜爱。得益于公司精准的差异化路线，公司在国内大排量摩托车赛道中脱颖而出，近几年发展势头强劲，≥250CC跨骑式摩托车销量长期位列行业前三，龙头地位明显。

凭借优秀的技术参数和性能要求，公司CF650G摩托车成为中国恢复来访国宾车队摩托车护卫制度以来唯一用车，多种荣誉加身，展现优秀中国品牌形象；国内首款仿赛车型250SR上市即成爆款；国产最大排量ADV车型CF800MT强势领跑行业大排量产品销售，呈现热销状态；国产最大排量豪华巡航休旅车型1250TR-G，刷新消费者对中国品牌大排量摩托车新的定义，带动品牌高度进一步向上；450SR比肩同级别外资品牌，上市便掀起用户下订热潮，一度供不应求……公司以摩托车骑行、运动竞技为纽带，积极打造以春风为代表的特色机车运动文化，2022年公司征

战世界级摩托车赛事 MOTOGP Moto3 级别赛事，印尼站勇夺季军，做为首家中国车队登上赛事领奖台，在全世界舞台中展示中国品牌实力。此外，公司积极推广安全驾驶、快乐骑行、越野探险等各项活动，让消费者充分享受机车运动带来的乐趣，构建属于春风动力车友自己的独有生活方式和交友平台，在广大车迷爱好者中享有较高市场声誉。

（一）公司主要业务

公司以“让生命享受更多运动的乐趣”为企业使命，以成为“世界一流的动力运动品牌”为企业愿景，秉持“进取、专注、快乐”的价值观，深耕动力运动产业，积极参与全球化竞争。公司产品聚焦运动、休闲为定位的全地形车、中大排量摩托车、电动摩托车。

全地形车是一种用于非高速公路行驶的，适合所有地形的四轮交通用具，越野性能好，集方便实用和休闲娱乐为一体，适合在沙滩、山路、丛林等复杂地形驾驶，可应用于户外作业、运动休闲、抢险救援、地质勘探等众多领域，排量段覆盖 400CC-1000CC，品类分为 ATV、UTV、SSV，可提供丰富的驾乘乐趣；摩托车排量段覆盖 125CC-1250CC，品类覆盖街车、复古、旅行、仿赛、越野等细分市场，丰富的产品满足用户运动、竞技、休闲、娱乐等多样性需求，同时覆盖公务车市场。此外，公司顺应新能源电动车产业发展需求，积极开展新能源系列产品的研发，并单独设立电动品牌 ZHEEO，布局新能源赛道。

报告期内，公司主营业务和主要产品未发生重大变化。

（二）经营模式

1、销售模式

公司致力于全球化市场布局，建立了以工厂总部为核心，内销外销共发展，销售服务、经销直销、线上线下相结合的“一核两销三结合”营销模式。公司拥有完善的境外市场销售体系，国际市场通过代理商或子公司将产品销往全球主要国家和地区，构建全球性营销和服务网络，目前在国际市场已拥有 3,000 余家经销网点。国内市场拥有 600 余家“CFMOTO”、190 余家“ZEEHO”、40 余家“KTMR2R”经销网点，通过经销网点对终端消费者进行产品交付和售后服务；公务车通过直销或代理模式，向公务客户开展产品交付和售后保障服务。

2、采购模式

公司根据“长期合作、互利双赢”的经营理念 and “比质比价，货比三家”的原则，实施统一及标准化的全球化采购。公司以供应链管理系统等信息平台为依托，从供应商管理、采购业务过程和进货检验等三方面对采购过程进行管理，通过与供应商建立长期战略伙伴关系，保证为公司产品生产提供质量优良、价格合理、供应及时、货源稳定的零部件和原材料，实现公司供应链高效与

稳定。同时公司制定了严格的供应商甄选标准，根据供货质量可靠性、交货及时性以及供货价格合理性等综合因素对其进行选择，并定期进行动态评估、调整，通过优胜劣汰，积极打造高效、优质供应链。

3、生产模式

公司积极开展全球化产能布局，并全力打造适应于自身发展的柔性化生产智能制造模式。公司是工信部智能制造的示范样板，通过自动化生产设备及工业互联网技术实现生产“自动化”、“智能化”，构建了工业互联网和生产制造物联网体系，生产柔性程度高，产线切换灵活、产能变动灵活，根据客户订单实行接单生产。

4、研发模式

公司以客户价值为中心，以高性能发动机平台、新能源动力平台为依托，为客户打造适用于各种使用场景的动力运动、个性化出行等系列产品。公司遵循以预研一代、开发一代、生产一代的矩阵式管理模式开展新品研发，构建更加丰富、多元、充满运动激情的产品世界，让生命享受更多运动的乐趣。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	9,554,158,074.57	7,970,763,383.71	19.87	4,201,268,957.28
归属于上市公司股东的净资产	4,211,991,036.63	3,636,400,600.90	15.83	1,495,490,847.20
营业收入	11,378,016,898.19	7,861,487,956.52	44.73	4,525,615,260.68
归属于上市公司股东的净利润	701,366,297.51	411,522,357.03	70.43	364,899,048.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	796,936,609.40	354,535,983.07	124.78	311,399,023.30
经营活动产生的现金流量净额	1,697,760,372.68	263,723,898.74	543.76	773,855,291.60
加权平均净资产收益率（%）	17.93	19.26	减少1.33个百分点	28.89
基本每股收益（元/股）	4.68	3.01	55.48	2.78
稀释每股收益（元/股）	4.67	2.99	56.19	2.75

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)

营业收入	2,261,856,765.39	2,641,794,081.00	3,725,728,303.52	2,748,637,748.28
归属于上市公司股东的净利润	105,380,048.19	200,391,305.37	264,511,985.52	131,082,958.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	85,764,386.53	249,015,925.12	360,655,725.43	101,500,572.32
经营活动产生的现金流量净额	-77,405,234.65	428,103,984.60	942,157,444.76	404,904,177.97

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

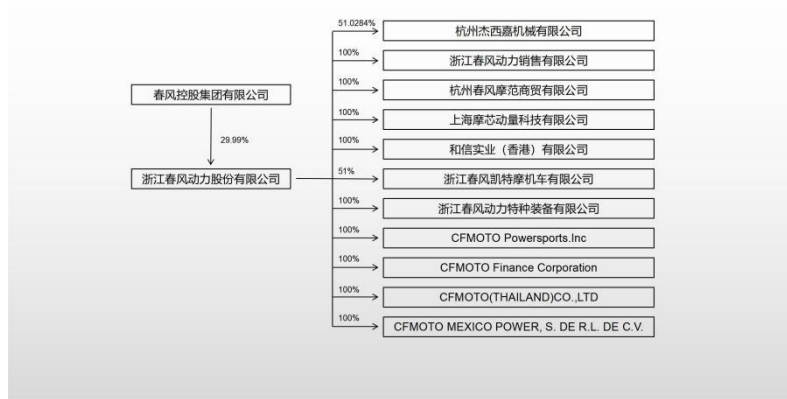
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					12,313		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					9,939		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					-		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					-		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
春风控股集团有限公司	0	45,000,808	30.03	0	无		境内非国有法人
重庆春风投资有限公司	-44,647	12,661,734	8.45	0	质押	6,320,000	境内非国有法人
全国社保基金四零六组合	-2,105,515	6,194,044	4.13	0	无		境内非国有法人
杭州老板实业集团有限公司	1,629,200	4,619,564	3.08	0	无		境内非国有法人
林阿锡	130,700	3,601,890	2.40	0	无		境内自然人
基本养老保险基金一六零二二组合	-2,185,035	2,185,035	1.46	0	无		其他
中国工商银行股份有限公司—富国天惠精选成长混合型证券投资基金（LOF）	-166,493	2,166,510	1.45	0	无		其他
交通银行股份有限公司—富国天益价值混合型证券投资基金	862,906	2,142,440	1.43	0	无		其他
中国建设银行股份有限公司—南方匠心优选股票型证券投资基金	122,497	2,108,928	1.41	0	无		其他
基本养老保险基金一六零三二组合	-1,903,200	1,903,200	1.27	0	无		其他
上述股东关联关系或一致行动的说明		春风控股集团有限公司系公司控股股东，其实际控制人系公司董事长					

	赖国贵先生；重庆春风投资有限公司实际控制人赖国强先生系公司实际控制人赖国贵之弟；林阿锡系实际控制人赖国贵之姐夫；除上述之外，上述其他股东之间的关联关系或一致行动情况未知。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无

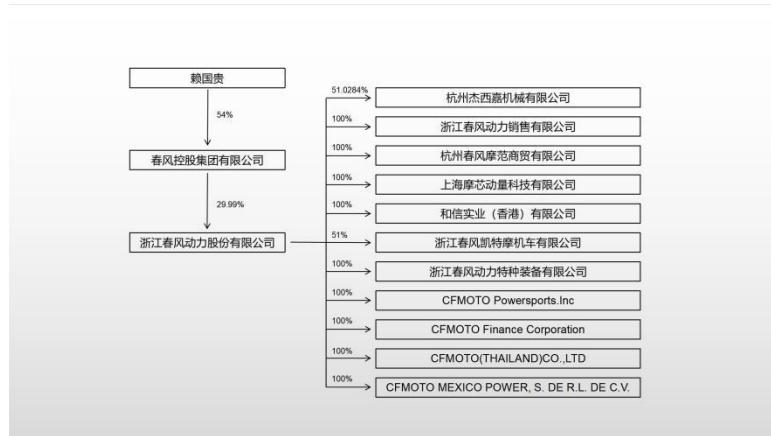
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对

公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 1,137,801.69 万元，同比增长 44.73%；实现利润总额 77,449.38 万元，同比增长 72.44%；实现归属于母公司所有者的净利润 70,136.63 万元，同比增长 70.43%。报告期末公司资产总额 955,415.81 万元，比上年末增长 19.87%；负债总额 525,911.58 万元；资产负债率为 55.06%，比上年末增加 2.25 个百分点；归属于上市公司股东的股东权益总额为 421,199.10 万元，比上年末增长 15.83%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用