

证券代码：000913

证券简称：钱江摩托

浙江钱江摩托股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-006

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	招商证券：赵中平；太平保险资管：窦萍华、赵洋；平安基金管理有限公司：王修宝；海富通基金管理有限公司：赵晨凯；汇添富基金管理有限公司：董超；建信基金管理有限责任公司；交银施罗德基金管理有限公司：吕怡；泉果基金管理有限公司：余海洋；淳厚基金管理有限公司：廖辰轩、陈文薛、莉丽、陈印；兴银基金管理有限公司：乔华国；华泰保兴基金管理有限公司：赵健；阳光资产管理股份有限公司：张雷；中银国际证券股份有限公司资产管理部：张岩松；新华资产管理股份有限公司：戴丰年；招商信诺资产管理有限公司：刘延波；泽源资产管理有限公司：丁思鑫；深圳市高上资本管理有限公司：杨立贤；华泰保兴基金管理有限公司：赵健；上海申九资产管理有限公司：唐宇；深圳市尚诚资产管理有限责任公司：杜新正；准锦投资：朱斌；大朴资产管理有限公司：姚永华；中泰证券（上海）资产管理有限公司：张亨嘉；同犇投资：刘慧萍；深圳幸福时光私募证券投资基金管理有限公司：刘英 北京成泉资本管理有限公司：赵星运；北京沣沛投资管理有限公司：孙思维；Golden Pine Asset Management Limited：ZhaoNaifan；Gopher Asset

	<p>Management: 田依灵; 国泰君安证券资产管理有限公司: 肖莹 上海勤辰私募基金管理合伙企业 (有限合伙): 崔莹; 深圳市优美利投资管理有限公司: 王亚娜; 上海复胜资产管理合伙企业 (有限合伙): 周菁; 上海甬兴证券资产管理有限公司: 秦庆; 上海钦沐资产管理合伙企业 (有限合伙): 张龙; 财通基金管理有限公司: 马松; 申万菱信基金管理有限公司: 章锦涛、吴谦; 中信证券: 李子俊、孙晨晔、李湫漪; 上海健顺投资: 何荣珩; 大成基金: 于威业; 平安养老: 唐宋媛、陈徐姗; 信达澳亚基金: 维华; 蓝墨投资: 吴洁; 沅沛投资: 孙冠球; 煜德投资: 管俊玮; 汇添富: 卞正; 敦和资管: 陈良源; 鹏华基金: 刘偲圣; 丹羿投资: 张昭丞; 汐泰投资: 冯佳安</p>
时间	2022 年 11 月 4 日
地点	公司证券部
上市公司接待人员姓名	董事会秘书: 王海斌、证券事务代表: 颜康、财务部长: 茅海敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次交流中提出的问题进行了回复:</p> <p>1、请简单介绍下公司三季度的经营情况。 2022 年 1-9 月, 公司实现营业收入约 44.8 亿元, 同比增长 30%, 实现归属于上市公司股东的净利润为 4.01 亿元, 同比增长 49.13%。</p> <p>2、公司的闪 300plus 什么时候可以上市? 目前闪 300PLUS 处于可以量产的状态, 公司将会应市场的情况选择合适的上市推广时间。</p> <p>3、QJMOTOR 是否有出口计划, 出海以后会不会对贝纳利有一定的冲击? 目前公司正在进行自主外贸的相关推广工作, 已经对接了部分的客户。我们会考虑到产品线冲击的可能, 做好产品线和品牌元素的区分, 达到协同促进的效果。</p> <p>4、本田系有两家大排量摩托 (五羊本田和新大洲本田), 在国内扩张比较快, 对我们的压力大吗? 从小排量通勤车来讲, 国内本田系是具备较强的产品竞争</p>

力的，在大排量车型，我们是具备充分竞争的信心。国潮的产品已经具备优秀的设计和制造能力，在智能化和网联化上具备领先性，也更贴近用户。

5、目前国内消费者对于摩托车品牌忠诚度如何？

目前没有数据支持来说明用户对品牌的忠诚度，我们希望凭借优秀的品牌文化、产品力、售后服务、活动运营，提升口碑，促进复购消费和老带新，消费者满意度的提升才能促进忠诚度的产生。

6、公司摩托车的用户画像能简单介绍下吗？

从用户信息来看，公司 QJMOTOR 产品定位于国潮机车，该产品非常潮酷，20-35 岁年龄段的年轻玩家占比相对较多，该部分玩家追求酷炫、自由、激情的骑乘体验，通勤和娱乐、运动场景并存，公司的产品非常符合他们的需求。而 BENELLI 产品则偏向于高端，沉稳、有文化沉淀而不失激情的感觉，在 20-40 岁且有一定消费能力的玩家居多。

7、基于今年 300 排量段的热销，竞争品牌也推出相应的产品，请介绍下对公司的产品是否会造成冲击？

可以看到明年各个品牌都会陆续推出一些产品去吸引用户，公司也会推出具备优秀产品力的产品，并且提升服务，加强运营等手段，来提升用户使用体验，获得用户选择。产品上，我们对闪 300 做了产品线的扩充，无论从排量段和设计上都有较大升级。赛系列也做了类似的产品线扩充。充分的产品竞争是必然的，入门车型的繁荣能培育出更多的升级消费，公司具备完备的产品线和车型，能给予用户更多的选择，这对公司大排量段的销售不是冲击，反而是助益。

8、如何看待拉力车的萎缩？

拉力车实际是公司的强项，公司 Benelli 品牌的相关车型在海外获得了不俗的成绩，在国内也曾经畅销。但是近年来该车种占比不高，判断其主要原因还是在当前形势下，跨区域的摩旅活动减少导致。公司该车种的产品力是很优秀的，在中长途摩旅恢复的形势下，相信会有表现。

附件清单(如有)	无
日期	2022 年 11 月 4 日