

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：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	招商证券：毕先磊；勤辰资产：赵乃凡；鑫巢资本：陶思岐；敦和资管：陈良源；国金证券：冉婷；泉果基金：余海洋；混沌投资：邹诗羽；国君自营：吴炳蔚；长江资管：姚远
时间	2023年2月17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
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、2022年行业内摩托车销售怎样？ 据行业统计数据显示，截至2022年12月，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%；电动摩托车产销761.07万辆和763.27万辆，同比下降14.86%和14.46%。1-12月，共产销摩托车2129.22万辆和2142万辆，同比下降16.08%和15.55%。其中，二轮摩托车产销1901.11万辆和1913.16万辆，同比下降16.94%和16.42%；大排量休闲娱乐摩托车(排量250cc以上,不含250cc)产销55.11万辆和55.34万辆，同比增长47.51%和44.68%。</p> <p>2、公司2023年研发投入规划怎么样？ 2023年研发投入上较往年会有较大的增长，主要原因是2023年公司会加大全地形车的投入。</p> <p>3、公司全地形车产业进展如何？能否为公司2023年业务贡献业绩？ 公司全地形车已经设立了专门的团队，并推出了成型产</p>

	<p>品，相关产品已经在展会亮相，吸引了一些意向经销商，目前正在推进当中。批量化的生产筹备也在进行中，生产准备和持续研发投入较大，预期 2023 年尚不能为公司的利润产生正向助力。</p> <p>4、公司 2023 年车型推出计划是怎样的？</p> <p>公司 2023 年推出的车型比较多，大排量系列会延续原有爆款系列进行改款车型及全新车型的推出，排量上下扩展，丰富产品线利于入门车手向上选择，以及有经验的选手选择更高配置更大排量的车型；另外，由于防控政策的变化，中长途骑行场景可能会恢复，公司会推出骁系列拉力车型满足客户需要；应对国内通勤场景，推出高端踏板车型，以拓展市场空间。公司已在 2 月份召开了 QJMOTOR 新品发布会，产品包括新的赛 600、闪 300 等一系列优秀产品，并发布了 2023 年的新车型计划，共计约 25 款车，包括全新及改款车型。BENELLI 也会推出多款车型。电车方面，重点布局通勤电摩、高速电自及豪华电自，会推出 4 款全新电摩和 6 款改款电摩，并推出 4 款全新电自车型，可以关注公司网站以获得开发进展。</p> <p>5、公司摩托车的用户画像能简单介绍下吗？</p> <p>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。</p> <p>6、目前国内消费者对于摩托车品牌忠诚度如何？</p> <p>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。</p> <p>7、公司闪 350 车型表现如何？</p> <p>公司闪 350 车型销量较好，目前来看有延续闪 300 成为爆款的潜质。</p> <p>8、公司在小排量车型上如何考虑？</p> <p>小排量车型是公司 2023 年比较重视的板块，尤其是踏板车型。公司会推出多款 QJMOTOR 小排量车型，进一步扩大市场份额。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 17 日