

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：2023-005

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	中信证券：李子俊、孙晨晔、程骥腾、康凯；沅沛投资：孙思维；汇添富基金：李泽昱；银河基金：施文琪；Vontobel：Louise Li；招银国际：戴小西；富国基金：彭陈晨、安志鹏、毕天宇；上海保银投资：李墨；希瓦资产：王伟皓；国投泰康信托：毛铮；中信建投：李明；凯丰投资：黄杨；西安瀑布资产管理有限公司：杨森；昊泽致远：班达；杭州景上源投资管理有限公司：张文敏；中银资管：张岩松；华泰资管：王海山；阳光资产：张雷；乾惕投资：周振兴；尚雅投资：王舒；申九资产：唐宇；群益投信：李忠翰、洪玉婷；上海开思股权投资基金管理有限公司：倪飞；青岛裕瑞资产管理有限公司：梁伟；海富通基金：赵莹洲；淳厚基金：廖辰轩；雪球资管：洪传松；清水源：吴伟；东北证券：周维克；Dymon Asia：何帅；上海勤辰：崔莹；明河投资：姜宇帆；宁银理财：高晗；兴证证券资产管理有限公司：牟卿；拓璞基金：王亚飞；华泰资管权益部：刘瑞；长江养老：邹成；中邮人寿：孟东晖；华西证券（自营）：马行川；大朴资产：姚永华；海通国际（上海）股权投资基金管理有限公司：王波锦；源乐晟：诸凯；中信保诚资产：季相博；崇山投资：覃欣；Broad Peak

	<p>Investment Advisers: Steven Huang; Willing Capital: 李灿; 观富资产: 唐天; 泰康养老: 许蕙怡; 人保资产: 奚晨弗; 固禾资产: 纪双陆; 深圳市正向投资管理有限公司: 李玉铜; 工银安盛人寿: 李鹏飞; 财通基金: 马松; 大朴资产: 倪文涛; 交银施罗德基金: 高逸云; 九泰基金: 秦庆; 泰达宏利: 周少博; 泉果基金: 余海洋; 准锦投资: 朱斌; 惠理基金: 廖欣宇; 招商基金: 牛洪乾; 煜德投资: 管俊玮; 沣杨资产: 吴亮; 石锋资产: 宋炯伟; 太平资产: 赵洋; 杭州睿银投资: 许磊; 汇泉基金: 曾万平; 上海保银投资: 李墨、柳文渊、Lei Xu; 深圳九派资本管理有限公司: 范鹏程; 理成资产: 陶然; 中融基金: 甘传琦; 易米基金: 包丽华; 广金投资: 叶一非; 万家基金: 郑中天; 金舆资产: 孟平; 国金证券: 冉婷; 信诚基金: 吴瑕、管嘉琪。</p>
时间	2023年5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
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2022年及2023年一季度摩托车销量情况?</p> <p>2022年公司摩托车销量约为38.72万辆,其中$\geq 250\text{CC}$摩托车销量约17.5万,同比增长57.34%;2022年公司摩托车内销约20.38万辆,同比增长23.55%,其中$\geq 250\text{CC}$摩托车销量约12.09万,同比增长约104.42%;外销上,公司摩托车出口18.34万辆,同比下降15.68%,其中$\geq 250\text{CC}$摩托车出口约5.41万,同比略增。</p> <p>根据摩托车协会统计,2023年第一季度,公司摩托车整体销量同比增长约13%,实现约9.31万辆,其中$\geq 250\text{CC}$摩托车销量约4万,同比增长约54%(250CC+约3万辆,同比增长约43%)。内销上,实现$\geq 250\text{CC}$摩托车约2.9万,同比增长约120%(250CC+约2.37万辆,同比增长约127.8%)。</p> <p>2、请问公司QJMOTOR和BENELLI摩托车的用户画像是如何?</p> <p>我们目前只统计了内销部分的用户画像。QJMOTOR品牌上,男女摩友的比例约4:1,在年龄分布上,20-25岁约占27%,</p>

	<p>26-30 岁占 24%，31-35 岁占 20%，36-40 岁占 10%多，目前 QJMOTOR 的用户主要集中在 20-30 岁之间；从地区上看，各省份分布相对均匀，北京、西安、成都地区较为密集。</p> <p>BENELLI 的男性用户占比较 QJMOTOR 会更多，年龄主要是集中在 20-35 岁之间，其他各年龄段较为均匀。区域分布上，较为均匀。</p> <p>3、公司对四轮全地形车业务的展望。</p> <p>公司全地形车已经设立了专门的团队，并推出了成型产品，相关产品已经在展会亮相，吸引了一些意向经销商，2023 年主要精力集中在产品开发验证及销售渠道的搭建，目前全地形车首期厂房正在建设当中，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、公司爆款车闪系列目前销量如何，较去年闪 300 如何？</p> <p>2023 年 1-4 月，公司闪系列（闪 300+闪 350，不包括其他排量闪系列）车型销量约 2.2 万辆，同比去年闪 300 增长超过 100%。</p> <p>6、公司鸿系列产品表现如何？</p> <p>2023 年 1-4 月，公司鸿系列销售约 1.4 万辆，其中鸿 125 和鸿 150 系列销量较多，市场反馈良好。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 4 日